

UNIVERSIDADE DE LISBOA
FACULDADE DE PSICOLOGIA



**O PAPEL DAS EMOÇÕES E A PERCEÇÃO DE RISCO
EM DECISÕES FINANCEIRAS**

Marcelo Filipe Delgado Natão Rodrigues

MESTRADO INTEGRADO EM PSICOLOGIA

Secção de Cognição Social Aplicada

2018

UNIVERSIDADE DE LISBOA
FACULDADE DE PSICOLOGIA



**O PAPEL DAS EMOÇÕES E A PERCEÇÃO DE RISCO
EM DECISÕES FINANCEIRAS**

Marcelo Filipe Delgado Natão Rodrigues

Dissertação Orientada pelo Professor Doutor Mário Augusto Boto Ferreira

MESTRADO INTEGRADO EM PSICOLOGIA

Secção de Cognição Social Aplicada

2018

Resumo

As repercussões da crise financeira ainda se sentem nos dias de hoje, quer sejam financeiras ou emocionais. Como foi comprovado pela literatura (Lerner et al., 2000, 2003), há ligação entre os processos de avaliação de emoções e as respostas de julgamento e tomada de decisão, o que significa que dependendo da situação presente e do tipo de emoção que esse mesmo carrega, o ser humano irá tomar decisões de acordo com o que sente, podendo esta não ser a mais adequada. A investigação corrente tem como objectivo estudar o efeito de emoções como o medo e a raiva, em situações que envolvam risco financeiro, através de escalas de ocorrência de risco, medidas de atribuição causal e o uso de problemas clássicos de aversão e tolerância ao risco de Tversky e Kahneman (1979), com o intuito de perceber até que ponto a primação das emoções identificadas alteram o julgamento e tomada de decisão de um indivíduo em situações que envolvam risco financeiro. Para as hipóteses da investigação, espera-se que na condição de medo, a percepção de risco financeiro seja maior, levando os participantes a terem comportamentos que minimizem este risco, enquanto que na condição de raiva, esperando aumentar a ira dos participantes o que levará a maior tolerância ao risco nos seus comportamentos financeiros. Os resultados apontam que na condição de medo, os participantes atribuem maior percepção de risco face a eventos de risco financeiro e atribuem maior risco para os outros do que para o próprio, (Lerner e Keltner, 2001). Os problemas clássicos de versão vs. tolerância ao risco de Tversky e Kahneman (1979) são replicados na medida em que os participantes da condição de raiva dão mais respostas de tolerância ao risco para perdas do que ganhos, consideradas respostas mais arriscadas, percecionando menor percepção de risco, no entanto, na condição de medo, o efeito clássico de aversão para ganhos e tolerância para perdas é atenuado. Na atribuição causal, há maior atribuição da condição de raiva a causas externas e incontroláveis. Verificou-se uma tendência esperada na atribuição de percepção de risco em eventos financeiros e maior risco para os outros do que para o próprio, efeito principal nos problemas clássicos de tolerância vs. aversão ao risco, maior confiança nas respostas de aversão do que tolerância e apenas a questão de controlo interno/externo obteve diferenças significativas, não se verificando efeitos principais nas outras medidas.

Palavras-chave: percepção de risco, raiva, medo, Teoria dos Prospectos.

Abstract

The repercussions of the financial crisis are still felt today, whether financial or emotional. As demonstrated by the literature (Lerner et al., 2000, 2003), there is a link between the processes of evaluation of emotions and the answers of judgment and decision making, which means that depending on the present situation and the type of emotion that this the human being will make decisions according to what he feels, and this may not be the most adequate. Current research aims to study the effect of emotions such as fear and anger in situations involving financial risk, through risk scales, causal attribution measures and the use of classic problems of aversion and risk tolerance. Tversky and Kahneman (1979), in order to realize the extent to which the primacy of the emotions identified alter the judgment and decision making of an individual in situations involving financial risk. For the hypothesis of the investigation, it is expected that in the condition of fear, the perception of financial risk is greater, causing the participants to have behaviors that minimize this risk, whereas in the condition of anger, hoping to increase the anger of the participants what will lead greater tolerance of risk in their financial behavior. The results point out that in the fear condition, the participants attribute greater risk perception to financial risk events and assign a higher risk to others than to their own (Lerner and Keltner, 2001). The classic problems of version vs. risk tolerance of Tversky and Kahneman (1979) are replicated to the extent that participants in the anger condition give more risk tolerance responses to losses than gains, considered riskier responses, perceiving a lower perceived risk, however, in the condition of fear, the classic effect of aversion to gains and loss tolerance is attenuated. In causal attribution, there is greater attribution of the condition of anger to external and uncontrollable causes. There was an expected trend in the attribution of risk perception in financial events and greater risk to others than to self, a main effect in the classic problems of tolerance vs. risk aversion, greater confidence in aversion responses than tolerance, and only the issue of internal/external control obtained significant differences, and no major effects were found in the other measures.

Keywords: perception of risk, anger, fear, Theory of Prospects.

Agradecimentos

O primeiro agradecimento tem de vir para a minha pessoa, porque consegui acabar a faculdade. Sem mim, nada disto era possível. A partir daqui a ordem é irrelevante. Porque são todos importantes, cada um à sua maneira.

Ao Professor Doutor Mário Boto Ferreira, pela paciência infinita que teve para me auxiliar nesta viagem.

À Lúcia, por nunca teres desistido de mim.

Ao Miguel Benrós, irmão de mestrado e da vida, por seres uma força da natureza.

Aos Professores do núcleo de Cognição Social, pelos ensinamentos que ficam para sempre, lições de vida, momentos que nunca vou esquecer.

Aos meus pais e à minha irmã, pelo apoio e amor incondicional.

À minha família (avós, tios, primos, afillhada), por serem a minha família.

Aos Cruzes Canhoto e ao Daniel, por serem os verdadeiros campeões e porque nenhuma boa história começa com uma salada.

Ao Quarteto Fantástico, por serem fantásticos.

Às Amiguinhas (Ana, Carina, Mariana, Sofia, Filipa, Joana, Raquel), pela amizade, cusquice, carinho e por me aturarem durante 5 anos.

A todas as pessoas que de alguma forma contribuíram para o meu processo evolutivo de ser humano, muito obrigado.

Índice

1. Enquadramento teórico	7
2. Método	16
2. 1. Participantes.....	16
2.2 Design	16
2. 3 Procedimento	16
3. Material	17
3.1. Medidas dependentes	17
3.2. Medidas de atribuição	19
3.3. Check de manipulação	19
3.4. Dados biográficos	19
4. Resultados	20
5. Discussão geral.....	27
6. Conclusão	31
6.1. Limitações	31
7. Follow-up	32
8. Referências.....	35
9. Anexos	38

1. Enquadramento Teórico

O ano de 2008 foi caracterizado pelo aparecimento da maior crise financeira desde a Grande Depressão de 1929, levando à falência do banco de investimento americano Lehman Brothers com repercussões no mundo inteiro, incluindo a queda de vários bancos no território português. Desde então, Portugal encontra-se a recuperar de uma crise financeira (em 2011 foi realizado um pedido de resgate financeiro ao FMI), que alterou drasticamente a vida de muitos portugueses, com pacotes de medidas de austeridade, cortes nos serviços básicos, nos salários, entre outros, sendo a crise financeira tema recorrente do nosso quotidiano, amplificado pelos meios de comunicação social e pelas críticas e debates constantes que decorrem até hoje entre as várias forças políticas representantes da sociedade civil.

Esta situação gerou elevados graus de preocupação financeira e, em muitos casos, efetivas dificuldades financeiras com um forte impacto emocional negativo nos consumidores e um impacto nas necessidades e capacidade de autorregulação e autocontrolo (Mani, Mullainathan, Shafir, & Zhao, 2013). Com efeito, foram identificados fatores como o impacto emocional, referindo a investigação de Lerner & Keltner, (2001) em que indivíduos primados com medo expressam estimativas de risco mais pessimistas e escolhas avessas ao risco, enquanto indivíduos primados com raiva expressam estimativas de risco otimistas e procura de risco. A sobrecarga cognitiva, decorrente das preocupações e eventuais dificuldades financeiras, pode enviesar a qualidade das decisões, expondo a limitação racional do indivíduo ao empregar heurísticas para realizar julgamentos ou tomadas de decisão (Tversky & Kahneman, 1974), levando por fim a comportamentos financeiros de risco que, ao não serem os mais adequados, possibilitam mais situações de endividamento.

A investigação presente focou-se no impacto das emoções, induzidas pelos efeitos da crise financeira no quotidiano dos indivíduos, com o objectivo de compreender como é que as emoções de Raiva e Medo eventualmente desencadeadas pela crise afetam a percepção de risco, comportamentos de risco e situações que exigem uma resposta face a um evento.

Para um melhor entendimento da experiência realizada, ao longo do enquadramento teórico serão apresentadas várias teorias relevantes que justificam as hipóteses deste estudo e as variáveis dependentes utilizadas para o mesmo.

Ao investigar esta temática, pretendemos explorar o impacto da preocupação financeira - primando contextos semelhantes aos vividos durante a crise tal como foram divulgados pelos meios de comunicação (e.g., notícias de jornal, televisão) – nas emoções como a raiva e o medo, e por sua vez, o impacto destas na percepção do risco financeiro.

Em cada julgamento, avaliação e tomada de decisão de um evento, existe um certo nível de risco e a percepção do risco que definem a maneira como o indivíduo vai interpretar a situação, o comportamento do mesmo e a maneira de lidar com a situação depende da sua percepção de risco.

A percepção do risco tem sido uma temática bastante abordada na literatura; Slovic (1987) sugere que o ser humano criou o conceito de risco para lidar com os perigos e as incertezas da vida e que o risco tem significados diferentes para diferentes pessoas: o que é um risco para um indivíduo, pode não ser para outro, existindo percepções diferentes. Contudo, existem dimensões comuns subjacentes à percepção de risco. Slovic (1987) propõe um modelo de percepção do risco que considera duas dimensões ou fatores de risco: “dread risk e unknown risk”. O “dread risk” é percecionado como alto quando há falta de controlo, potenciais catástrofes, consequências fatais e distribuição desigual de riscos e benefícios e o “unknown risk” é visto como alto quando os perigos são não observáveis, são desconhecidos, novos e com manifestação de danos retardados (Slovic, 1987). Este estudo indica que sentimentos de “dread risk” foram os mais determinantes para a percepção do público e aceitação do risco para uma grande variedade de perigos (Slovic et al., 2004).

Antes de surgir um julgamento ou uma tomada de decisão, há um processo que ocorre. De acordo com a abordagem dualista, este processo cognitivo é estruturado através de um processamento de informação duplo, que funcionam em paralelo e dependem um do outro (e.g., Evans & Stanovich, 2013). O processamento tipo 1, chamado intuitivo, é mais rápido e automático, o que pode levar a vieses no processamento de informação – heurísticas (Slovic et al., 2004); enquanto que o processamento tipo 2, analítico, é mais deliberado, utiliza regras normativas, cálculo de probabilidades, lógica e avaliação de risco, embora envolva mais esforço e seja mais lento. De acordo com Stanovich & West (2000), este processamento duplo assume que o processamento tipo 1 propõe respostas intuitivas para os problemas de julgamento que surgem e o processamento tipo 2 monitoriza a qualidade das propostas, que pode aprovar, corrigir ou sobrepor. Nesta linha, Ferreira et al., (2006) mostraram experimentalmente

que o julgamento sob incerteza não decorre de um processo automático nem controlado, mas reflecte ambos os processos, ou seja, cada processo oferece contribuições independentes. Neste estudo foi demonstrado que a sobrecarga cognitiva e instruções para pensar de forma mais deliberada vs. analítica diminuem o processamento analítico (sem afetar o processamento heurístico). Mostrou-se ainda que, em contextos de decisão em que as heurísticas fornecem respostas adequadas, dá-se um aumento do processamento heurístico (sem afetar o processamento analítico), e vice-versa, em contextos que promovem o pensamento abstrato.

Como os indivíduos baseiam os seus julgamentos sobre uma atividade a partir daquilo que sabem e que sentem sobre o mesmo (Slovic, Peters, Finucane & MacGregor, 2005), também avaliam as perdas e ganhos a partir do uso de heurísticas, que são regras simples e gerais usadas para resolver problemas que envolvam um certo grau de risco e incerteza (Kahneman, Slovic, & Tversky, 1982).

Na presente investigação focamo-nos na percepção do risco financeiro e na interpretação e avaliação que os indivíduos fazem do contexto social que engloba o seu comportamento de decisão. De acordo com as duas dimensões do modelo de Slovic (1987), este depende em grande parte da avaliação cognitiva das situações de risco e das emoções resultantes; se existe uma situação desagradável, haverá uma avaliação mais negativa e um consequente comportamento associado a uma emoção negativa, tal como se vir algo como favorável, é levado a julgar os riscos como baixos e os benefícios altos – este processo é referido na literatura como a heurística do afeto, em que as emoções direcionam os julgamentos de risco (Slovic et al., 2005). Ao usar o afeto, o julgamento poderá tornar-se mais fácil, especialmente quando uma decisão é complexa ou os recursos são limitados (Slovic et al., 2004).

Sobre este aspecto, o impacto de certos eventos pode estender-se para além dos perigos diretos e indiretos, o que trará custos adicionais, (por exemplo, custos financeiros) que levam a preocupações financeiras, necessidade de autorregulação constante e inibição de respostas intuitivas de consumo (mais apelativas), o que exerce uma sobrecarga cognitiva que deixa o indivíduo menos capacitado para lidar com as preocupações acima referidas. Mani e colaboradores, (2013) mostram que a pobreza impede a função cognitiva. Pessoas pobres (por oposição a pessoas sem dificuldades financeiras), quando primadas com problemas que apresentam circunstâncias de dificuldade financeira, manifestam menores níveis de inteligências fluida (tal como medido por matrizes de Raven) e maiores dificuldades de autorregulação de respostas impulsivas/intuitivas

(tarefa de compatibilidade espacial). Esta situação de preocupação com questões financeiras, eventualmente cada vez mais comum na população, pode potenciar miopia cognitiva (Fiedler & Wanke, 2009), levando o indivíduo a tomar mais decisões com base em heurísticas, assim como aumentar a imitação do comportamento do grupo em vez de tomar decisões independentes (Baddeley, 2010).

No entanto, para além da maior ou menor exaustão dos recursos cognitivos, cada situação desencadeia potencialmente diversas emoções, como foi mencionado acima, para lidar com a situação. Estas emoções ativam tendências avaliativas que guiam de forma largamente automática a percepção e o julgamento. A *Appraisal-tendency theory* (ATF) de Lerner & Keltner (2000), propõe justamente uma ligação entre os processos de avaliação de emoções e as respostas de julgamento e tomada de decisão, assumindo que as emoções surgem e desencadeiam avaliações cognitivas específicas. Estas avaliações ajudam o indivíduo a responder ao evento que evocou a emoção. De acordo com esta teoria, é preciso ter duas noções em conta: as emoções estão associadas a avaliações específicas e desencadeiam mudanças na cognição, fisiologia e ações que ajudam o indivíduo a responder à situação que evocou a emoção; é importante mencionar que emoções que pertençam à mesma valência podem ter avaliações diferentes, por exemplo, o medo e a raiva, embora ambas sejam negativas, diferem nas dimensões de certeza e controlo (Lerner & Keltner, 2001).

Para a investigação corrente, tal como o modelo ATF emprega, vão ser utilizadas emoções de valência negativa, que contêm avaliações diferentes: o medo e a raiva. Lerner & Keltner (2000), mostraram que a raiva e o medo têm efeitos opostos na percepção de risco. O medo evoca avaliações de incerteza, percepção de eventos como imprevisíveis e sob controlo situacional, o que leva a julgamentos mais pessimistas; enquanto que a raiva produz um julgamento mais otimista decorrente de avaliações de certeza e controlo individual, sendo os dois últimos determinantes centrais no julgamento e tomada de decisão, (Slovic, 1987). Na investigação de Lerner & Keltner, (2003), relativo ao atentado de 11 de Setembro de 2001, a condição de raiva, em comparação com condição de medo, apoiavam mais as políticas de deportação e menos as políticas conciliatórias.

Como a investigação presente tem como foco o contexto de crise financeira sentida nos últimos anos em Portugal, esperamos encontrar os efeitos acima identificados.

Em situações que abarquem um certo grau de risco percebido e que desperte uma série de emoções, esse risco é diferente do que um indivíduo sente para ele do que sente para o resto da população. Por exemplo, num estudo de Lerner et al., (2003), os

participantes liam notícias verídicas sobre anthrax para primar medo, ou liam notícias verídicas sobre os ataques em países árabes para primar ira. Os participantes que foram induzidos com medo tiveram maior percepção do risco face ao mundo em que vivem (e.g., risco de ataques terroristas), enquanto que os participantes que foram primados com raiva tiveram uma percepção de risco menor e apoiam políticas mais duras contra o terrorismo. Na mesma investigação, demonstrou-se que os indivíduos percecionam menos risco para eles pessoalmente do que para os outros em geral. Quando inquirido sobre um possível ataque aos EUA, em média os participantes estimaram uma probabilidade inferior a 20,5% de serem pessoalmente atacados num ataque terrorista, enquanto que viam o resto da população com maior probabilidade de ser atacada (47,8%). Ou seja, os entrevistados percecionam risco mais elevado para os restantes americanos do que para eles. As escalas usadas nesta investigação tiveram origem e foram adaptadas do estudo acima mencionado: a escala “*Analyses of this Risk of Future Events for the United States*”, sobre a probabilidade de certos eventos de natureza social, política e económica, nos próximos 12 meses e a “*Risky Events and Precautionary Actions for Self*” em que os participantes respondiam a pares de questões sobre o risco de ocorrência de certos acontecimentos nos próximos 12 meses, para o participante e para os portugueses em geral.

Em relação à percepção de risco e a sua relação com o comportamento de risco, a investigação de Brewer et al., (2004) mostrou que quanto maior a percepção de risco no julgamento, maior a tendência de adotar comportamentos mais protetores, e vice-versa; se for induzido um comportamento protetor, os indivíduos tenderão a ter uma percepção de risco mais reduzida para o julgamento.

Para além dos autores e referências citados ao longo da investigação, o uso de uma notícia genérica torna-se essencial para o estudo apresentado. Com efeito, durante os anos da crise económica, a comunicação social informou diariamente os portugueses sobre o impacto social e financeiro desta crise e com isso provavelmente ajudou a disseminar e consolidar elevados níveis de preocupação e percepção de risco assim como diversos tipos de emoções.

Renn, Kasperson, Kasperson & Slovic (1992), na teoria da amplificação social do risco, comentam a forte influência da comunicação social em relação ao discurso público e no risco percebido em cada indivíduo e grupo social, sendo que, quando os eventos de risco são percebidos como tendo um alto impacto pessoal no momento ou no futuro, os indivíduos levarão mais a sério os riscos e irão perceber as notícias como mais influentes. (Liu & Lo, 2014). Noutro estudo, de Otieno, Spada & Renkl (2013), ao serem

apresentadas informações num contexto que seja de interesse para o indivíduo, há maior percepção de risco e emoções negativas mais fortes, comparativamente a informações neutras.

As hipóteses da investigação surgem dos estudos acima mencionados: 1) a partir do uso de uma notícia genérica em que a descrição da mesma prima a emoção de receio/medo, espera-se aumentar a percepção de risco financeiro, esperando assim que respondam com uma percepção de risco maior, escolhendo por isso opções de resposta menos arriscadas, 2) enquanto que na condição de raiva/ira, com a mesma notícia genérica mas com uma descrição que prima a raiva/ira, espera-se diminuir a percepção de risco financeiro, levando os participantes a tomarem respostas mais arriscadas. Espera-se também que os participantes percecionem mais risco financeiro para os outros do que para eles próprios, como indicado pelas investigações de Lerner & Keltner (2000; Lerner et al., 2003).

Outros estudos sobre a temática do risco identificaram as mulheres como mais eficazes em gerir áreas financeiras, enquanto que os homens são mais confiantes na temática (Barber & Odean, 2001) e Fessler et al. (2004) demonstraram que a raiva aumenta a tolerância ao risco em participantes do sexo masculino numa tarefa de escolha entre hipóteses de recompensa monetária garantida e arriscada.

Perante uma situação de julgamento e tomada de decisão, podem surgir várias hipóteses de resposta que acarretam diferentes níveis de risco e incerteza. O indivíduo escolhe a resposta ou toma a decisão que achar ser a mais viável para si, tendo em conta o conhecimento que tem no momento. A Teoria Prospetiva de Tversky & Kahneman (1979) ilustra esse conceito, em que os indivíduos escolhem entre alternativas probabilísticas que envolvam risco, no entanto, essas probabilidades de resultados são desconhecidos. A teoria, que pode ser moderada pela ATF (Lerner & Keltner, 2000), explica que os indivíduos tomam decisões baseadas no valor potencial de perdas e ganhos em vez da utilidade esperada do resultado final (Neumann & Morgenstern, 1944) sendo que a função de valor é mais acentuada nas perdas do que nos ganhos (levando a aversão ao risco para ganhos e tolerância ao risco para perdas, Tversky & Kahneman, 1991). Esta teoria prevê vários comportamentos financeiros, dificilmente explicados pela Teoria da Utilidade Esperada, em que a utilidade dos resultados são ponderados através das suas probabilidades (Bernoulli, 1738, mais tarde desenvolvida por Savage, 1954), tais como a sobrevalorização de pequenas probabilidades, tolerância ao risco em casos de perdas e aversão ao risco em caso de ganhos.

Para confirmar as hipóteses do estudo, ao apresentar uma notícia genérica para ambas as condições: 1) na condição de receio/medo, a descrição da notícia prima a emoção identificada, espera-se aumentar a percepção de risco financeiro, levando os participantes a terem comportamentos que minimizem este risco, esperando assim que respondam com uma percepção de risco maior, escolhendo opções de resposta menos arriscadas; enquanto que, 2) na condição de raiva/ira, com a mesma notícia mas uma descrição que primasse a emoção identificada, espera-se diminuir a percepção de risco financeiro, levando os participantes a terem comportamentos que façam aumentar este risco, esperando assim que respondam com uma percepção de risco menor, escolhendo opções de resposta mais arriscadas.

Para testar melhor as hipóteses do estudo, serão também utilizados vários cenários originalmente usados por Tversky & Kahneman (1979) para testar e ilustrar as predições da Teoria Prospetiva. Para além de globalmente replicar os resultados clássicos de aversão ao risco para ganhos e tolerância ao risco para perdas, espera-se ainda, em condições de medo/receio, que os participantes respondam aos cenários com as respostas relativamente menos arriscadas, enquanto que na condição de raiva/ira, espera-se respostas mais arriscadas.

O risco tem sido estudado com o objectivo de tentar perceber como é que os indivíduos tomam decisões a partir de situações/eventos que os mesmos percecionam como arriscado. Na investigação corrente, o objectivo é compreender como é que emoções negativas como o medo e raiva, potencialmente desencadeadas pela crise financeira, afetam a percepção e o comportamento de risco.

Embora não haja uma definição considerada como a mais correcta, o fenómeno do sobreendividamento pode ser identificado quando o nível de dívida do indivíduo deixa de ser sustentável em relação ao seu rendimento mensal e quaisquer outros recursos adicionais que ganhe (Anderloni & Vandone, 2010).

De um ponto de vista financeiro, existem duas teorias de tomada de decisão financeira que são importantes de realçar: a teoria clássica de tomada de decisão que se baseia na noção de racionalidade em que os investidores formulam decisões financeiras e a teoria da economia comportamental, mais recente, em que o investidor apresenta problemas cognitivos e emocionais durante o processo de tomada de decisão, que são desvalorizados na teoria clássica (Ricciardi, 2008).

Para Ricciardi (2004), as pessoas preocupam-se mais em evitar possíveis prejuízos do que possíveis ganhos devido a circunstâncias específicas, fatores

sentimentais e cognitivos, que são colocados em ação por preconceitos, afetando as escolhas de investimento de indivíduos. Mais tarde, o mesmo autor (Ricciardi, 2008) comenta que o risco é o que um consumidor acredita que existe na compra de algo a alguém, mesmo que o risco exista ou não. No entanto, cada ação do consumidor produz consequências que não consegue antecipar com certeza, e essas consequências poderão ser desagradáveis.

Para um melhor entendimento da percepção de risco do participante, a investigação corrente terá também uma medida de locus de controlo, conceito introduzido por Heider (1958) e aprofundado por Rotter (1966) & Weiner (1985).

De acordo com a Teoria Causal de Atribuição, o autor (Heider, 1958) afirma que “no senso comum e na psicologia, o resultado de uma ação é sentida como tendo dois conjuntos de condições, fatores dentro do indivíduo e fatores do ambiente”, que mais tarde seriam identificados como fatores internos e externos (Rotter, 1966). O locus de controlo externo refere-se à percepção que o indivíduo tem em relação aos fatores externos ao próprio que influenciam o resultado final de um evento, enquanto que o controlo interno é a percepção que o indivíduo tem de controlo em relação ao resultado de um evento.

Mais tarde, Weiner, (1985), formula a teoria da Atribuição da Motivação e Emoção, esclarecendo as atribuições do indivíduo numa tentativa de explicar o seu sucesso ou falhanço, que advém do esforço que o próprio está disposto a exercer no futuro, o que faz com que as avaliações afetivas e cognitivas influenciem o comportamento quando surgirem situações semelhantes. Para além do locus de controlo, o autor acrescenta duas novas dimensões: estabilidade - se a causa do evento é estável ou instável ao longo do tempo e das situações, controlabilidade - se a causa do evento é controlável ou incontrolável. Esta teoria faz a ponte entre as experiências emocionais relacionando a estrutura do pensamento à dinâmica do sentimento e da ação, por exemplo, atribuições externas de comportamentos ou eventos não desejáveis estão associados a emoções negativas como a raiva (Weiner, 1985). No mesmo estudo, o autor menciona que o locus de controlo está relacionado com o orgulho e a autoestima, a estabilidade determina mudanças de expectativa e esperança e a controlabilidade está relacionada com a vergonha (incontrolável) e culpa e arrependimento (controlável). As questões colocadas aos participantes sobre este tópico referem-se ao controlo interno/externo, causas controláveis/incontroláveis e estáveis/instáveis.

Lerner e Keltner (2001) acrescentam que emoções que pertençam à mesma valência têm avaliações diferentes, por exemplo, o medo e a raiva, embora ambas sejam negativas, diferem nas dimensões de certeza e controlo; em que o medo tem menor avaliação de controlo em relação à raiva. No estudo corrente, iremos medir as atribuições causais relativamente às emoções identificadas.

As hipóteses da investigação focam-se nas condições de raiva e medo e espera-se que na condição de medo, a percepção de risco financeiro seja maior, levando os participantes a terem comportamentos que minimizem este risco, enquanto que na condição de raiva, espera-se causar a revolta dos participantes o que levará a maior tolerância ao risco nos seus comportamentos financeiros, confirmando assim as hipóteses acima identificadas. O objetivo da investigação presente, para além de replicar os resultados dos problemas clássicos de aversão e tolerância ao risco, espera-se também dar alguma luz relativamente à situação financeira vivida em Portugal, como é que a amostra da população portuguesa lida com as dificuldades financeiras quando o impacto emocional e a sobrecarga cognitiva prejudicam o julgamento e tomada de decisão em questões financeiras. Os resultados serão discutidos posteriormente.

2. Método

2. 1. Participantes

O presente estudo teve a participação de um total de 58 participantes, de nacionalidade portuguesa, com idades compreendidas entre os 19 e 66 anos, ($M = 32,83$; $DP = ,459$), sendo que 70,7% da amostra é do sexo feminino e 50% completaram a licenciatura ou o mestrado. Foi utilizada a plataforma “Qualtrics” para a recolha de dados através de um link em que participantes respondiam online. Antes de responderem ao questionário, todos os participantes deram o seu consentimento.

2.2 Design

O estudo experimental foi baseado num desenho fatorial $2 \times 2 \times 2 \times 2 \times 4$ constituído pelas variáveis: primação de emoções (raiva e medo), escala de ocorrência de risco de eventos de natureza social, política e económica, (6 itens, 2 não-financeiros vs. 4 financeiros), escala de risco de ocorrência (para o próprio vs. para os portugueses em geral - 8 itens, 2 não financeiros vs. 6 financeiros) problemas de aversão e tolerância ao risco (ordem 1 vs ordem 2 vs 2 problemas de aversão ao risco vs. 2 problemas de tolerância ao risco), medidas de atribuição causal (causas externas/internas vs. estáveis/instáveis vs. controláveis/incontroláveis vs pergunta geral).

2. 3 Procedimento

Foi apresentada uma notícia considerada genérica para ambas as condições de MEDO e RAIVA: “O Eurostat divulgou dois indicadores que medem a relação entre a riqueza produzida e o nível de consumo entre os países europeus. Portugal continua entre os países mais pobres da Europa, com uma situação económica de elevado risco e com uma das mais altas taxas de desemprego jovem. Por outro lado, tem-se verificado um aumento das desigualdades sociais entre os muito ricos e os mais pobres (Jornal de Notícias, 2017)”, e uma fotografia (anexo) com o intuito de dar ênfase à notícia. Os participantes são aleatoriamente selecionados para as duas condições existentes: MEDO/RAIVA, e através da escolha de cada condição, pede-se para descreverem o que os deixou com MEDO/RAIVA e escrever na descrição de maneira a que se alguém lesse

a mesma, fosse sentir MEDO/RAIVA: “A notícia que acabou de ler desencadeia emoções variadas nas pessoas. No caso presente, estamos especialmente interessados em saber quais os aspetos da notícia acima que a si, pessoalmente, lhe causam RECEIO ou MEDO. Tanto quanto conseguir, escreva de maneira a que se alguém lesse a sua descrição, também iria sentir o mesmo RECEIO ou MEDO”.

3. Material

3.1. Medidas Dependentes

Baseado na escala “*Risk Future Events for the United States*” da investigação de Lerner et al., (2003), perguntou-se aos participantes para avaliarem a ocorrência de risco de vários eventos de natureza social, política e económica, nos próximos 12 meses. Para esta medida, foram criados 6 itens, dos quais 2 têm conteúdo não-financeiro, e os restantes com conteúdo financeiro. Os itens não financeiros: 1) “A melhoria da qualidade de vida dos portugueses é...”; 2) “A possibilidade de um desenvolvimento sustentável do País é...”; os itens financeiros: 1) “A ocorrência de uma nova crise económica em Portugal é...”; 2) “A imposição de novas medidas de austeridade é...”; 3) “O aumento das taxas de juro da dívida soberana Portuguesa é...”; 4) “Um novo resgate da dívida Portuguesa e regresso da Troika a Portugal é...”.

Baseado na escala “*Risky Events and Precautionary Actions for Self and Average American*” da investigação de Lerner et al., (2003), pediu-se aos participantes para estimar o risco de ocorrência - para si pessoalmente e para os portugueses em geral - de 8 itens que mencionam eventos nos próximos 12 meses, em percentagem, de 0% a 100%. Dos 8 itens criados, 2 têm conteúdo não-financeiro e os restantes, conteúdo financeiro.

Os itens não financeiros: 1) “Qual a risco de ser ferido num ataque terrorista?”; 2) “Ser vítima de um crime violento”. Os itens financeiros: 1) “Qual o risco de vir a ter dificuldades em dormir devido a preocupações financeiras?”; 2) “Ter que viver com menos dinheiro”; 3) “Sofrer de depressão devido a problemas financeiros”; 4) “Diminuir as atividade de lazer por razões económicas”; 5) “Ter dificuldades em pagar as dívidas quando estas são devidas”; 6) “Emigrar para encontrar trabalho”.

A seguir, os participantes respondem a cenários de problemas inspirados em problemas da Prospect Theory (Tversky e Kahneman, 1979), assumindo que são problemas do quotidiano, reais e que de facto poderiam acontecer ao participante. Os

cenários apresentados têm duas ordens diferentes, ou seja, os participantes da condição de MEDO começam com um cenário e os da condição de RAIVA começam com outro, fazendo todos os cenários de qualquer maneira. Os participantes respondem a um total de 4 cenários, 2 problemas de aversão ao risco para ganhos e 2 problemas de tolerância ao risco para perdas, sendo que, para cada um dos problemas, os participantes respondem a uma pergunta sobre o nível de confiança da resposta, sendo uma comparação between/within. Para as questões de confiança, usou-se uma escala de avaliação tipo Likert de 1 a 7 (1- Nada confiante; 7- Muito confiante).

Os cenários utilizados foram adaptados de Tversky e Kahneman, (1979) e são de aversão ao risco para ganhos e tolerância ao risco para perdas. Há dois tipos de cenários, dois cenários relacionados com tolerância ao risco para perdas (cenário da carrinha e apostas online): “*Você precisa urgentemente de uma carrinha para transportar um móvel de grandes dimensões. Um mecânico conhecido faz-lhe duas propostas. **De acordo com a proposta A** você pode utilizar gratuitamente uma carrinha usada que tem várias peças gastas. A carrinha tem 50% de chances de se avariar e 50% de chances de não ter nenhuma avaria. Se a carrinha não se avariar você não paga nada, se se avariar você é obrigado a pagar a totalidade do arranjo que são 1000 euros. **De acordo com a proposta B** você aluga a mesma carrinha por 500 euros, se a carrinha se avariar o seu mecânico paga a totalidade do arranjo*”; “*Ao inscrever-se num site de apostas desportivas online foi-lhe oferecido um crédito de 2.000 euros. Você tem agora que decidir entre duas possíveis apostas: **opção A**: 50% de chances de perder 1000 Euros contra 50% de chances de não perder nada; **opção B**: 100% de chances de perder 500 Euros*”.

Os dois cenários de aversão ao risco para ganhos (cenário do trabalho temporário e dos jogos de casino): “**A proposta A** envolve a preparação de um projeto de construção para ser submetido a uma instituição privada. O projecto tem uma probabilidade de 50% de ser aprovado – caso em que você ganha 1000 Euros – e uma probabilidade 50% de ser rejeitado – caso em que você não ganha nada. **A proposta B** envolve um trabalho de organização e arquivamento de documentos de uma empresa com um ganho fixo de 500 euros. Você só pode escolher uma das propostas, por qual delas opta?” e “Ao inscrever-se numa casa de jogos de casino foi-lhe oferecido um crédito de 1.000 euros. Você tem agora que decidir entre duas possíveis apostas: **opção A**: 50% de chances de ganhar 1000 Euros contra 50% de chances de não ganhar nada; **opção B**: 100% de chances de ganhar 500 Euros.”

3.2. Medidas de Atribuição

Pediu-se aos participantes para responderem a questões sobre a situação financeira de Portugal através de medidas de atribuição causal. Para esta medida, os participantes responderam a quatro questões de medidas de atribuição causal de: causas externas/internas, estáveis/instáveis e controláveis/incontroláveis e uma questão geral sobre se Portugal conseguiu ultrapassar a crise financeira). Todas as questões utilizam uma escala de avaliação tipo Likert de 1 a 7.

3.3. Check de Manipulação

Referente à notícia apresentada no início do questionário, pede-se aos participantes, numa escala de avaliação tipo Likert de 1 a 7 (1- não senti a emoção; 7- senti muito a emoção) para medirem várias emoções: medo, raiva, ansiedade, ira, preocupação, irritação, nervosismo e nojo, *“seguidamente, indique as emoções que sentiu enquanto escreveu sobre a notícia saída no Jornal de Notícias (2017) apresentada no início do estudo”*.

3.4. Dados Biográficos

No final do questionário são pedidos vários dados biográficos (sexo, idade), a orientação política (extrema esquerda, esquerda, centro, direita, extrema direita), nível de estudos (9ºano, 12ºano, licenciatura, mestrado, doutoramento). A última pergunta feita é sobre se o participante já foi despedido/perdeu o emprego, respondendo SIM ou NÃO. Caso responda que sim, é feita outra questão referente à causa de ter sido despedido, (efeitos da crise financeira portuguesa ou causas não relacionadas com a crise financeira; e uma opção de “outros” com espaço para o participante responder).

4. Resultados

Neste estudo experimental procurou verificar-se o impacto da indução inter-participantes de duas emoções (ira vs. raiva) na percepção subjetiva do risco de eventos de natureza social, política e económica, (escala de ocorrência de risco, 6 itens, 2 não-financeiros e 4 financeiros); na percepção subjetiva de risco para o próprio vs. para os portugueses em geral (escala de ocorrência de risco, 8 itens, 2 não financeiros vs. financeiros); na tendência para aversão vs. tolerância ao risco (problemas de aversão e tolerância ao risco); assim como no tipo de atribuição causal (medidas de atribuição causal: causas externas/internas vs. estáveis/instáveis vs. controláveis/incontroláveis).

Outras variáveis medidas como género, orientação política e nível de estudos, não tiveram em geral impacto significativo no padrão de resultados seguidamente apresentado. Os poucos casos contrários a esta tendência geral serão identificados ao longo da análise.

Verificação da manipulação Raiva vs. Medo

Inicialmente, foram criados dois índices agregados para as emoções relacionadas com o medo (medo, ansiedade e nervosismo) e para a raiva (raiva, ira, irritação) com o objectivo de manipular as emoções. A seguir foi realizada a análise ANOVA 2 (ira e medo) x 2 índices (índice medo, índice raiva), mostrando que a primação das emoções (figura 1) foi bem sucedida em relação às condições propostas pela investigação (Medo – medo, ansiedade, nervosismo; Raiva – raiva, ira, irritação), o que significa que os participantes na condição de medo, de acordo com a manipulação, expressaram mais as emoções agregadas de medo, ansiedade e nervosismo ($M= 3,75$), enquanto que na condição de raiva, os participantes avaliaram melhor o conjunto de emoções de raiva, ira e irritação ($M= 3,95$), resultando na interação esperada entre as emoções agregadas com as condições de medo e raiva, $F(1, 56) = 7,53, p = .01$.

Curiosamente e contrariamente ao que foi referido na literatura revista (Fessler et al. (2004), os participantes femininos atribuem mais raiva/irritação/ira ($M= 3,44$) e medo/ansiedade/nervosismo ($M= 3,8$) do que os participantes masculinos para as mesmos conjuntos de emoções respetivamente ($M= 2,96$; $M= 2,56$).

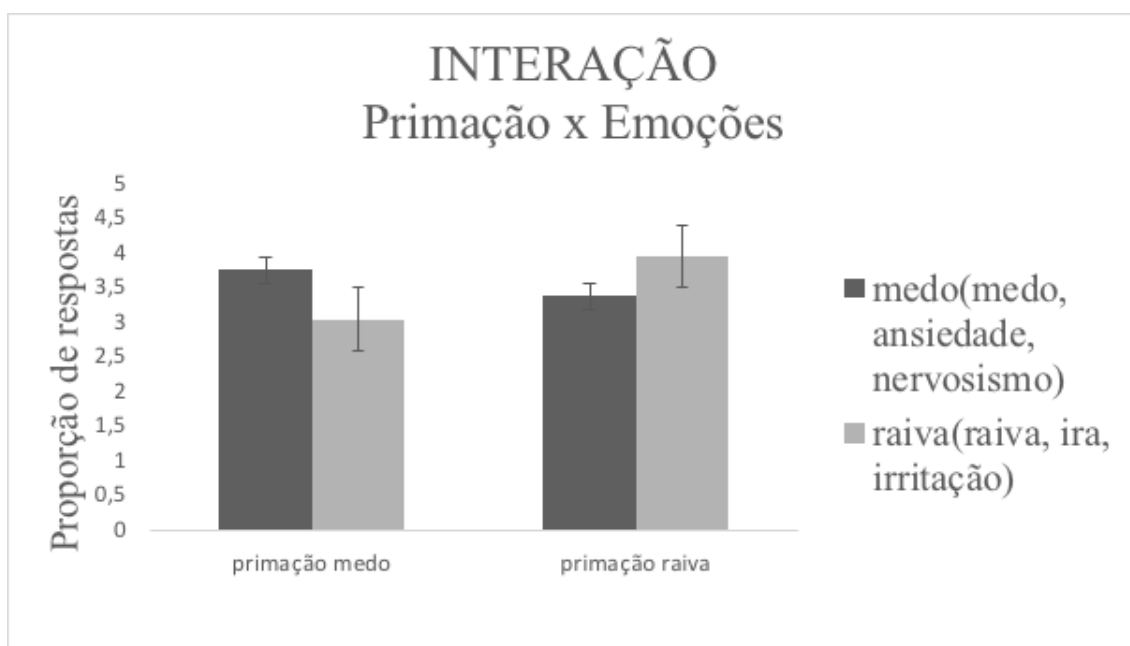


Gráfico 1: *check de manipulação - média de respostas das emoções para a primação das condições RAIVA/MEDO.*

Verificação da percepção subjetiva do risco de eventos de natureza social, política e económica

Na escala seguinte foi pedido aos participantes para medirem o nível de ocorrência de risco em eventos de natureza social, política e económica nos próximos 12 meses, com o objetivo de medir a percepção de risco em relação à primação, esperando que na condição de medo, a percepção de risco seja maior em relação à condição de raiva, refletindo assim a investigação de Lerner e Keltner, (2001), ao concluírem que indivíduos primados com medo expressam estimativas de risco mais pessimistas do que indivíduos primados com raiva. Através de uma análise ANOVA de 2 (condições – medo e raiva) x 2 (total de 6 itens, 2 não-financeiros e 4 financeiros), não foi identificado um efeito principal de primação, ou seja, os indivíduos da condição de medo não associaram significativamente as questões da escala a maiores estimativas de risco, $F(1, 56)=1.377$, $p=.245$, embora as médias reflitam a tendência esperada das hipóteses da investigação (figura 2), registrando-se na condição de medo ($M = 4,33$) maior percepção de risco do que na condição de raiva ($M = 4,03$). Uma análise mais detalhada da média de respostas por item em relação à primação e aos itens financeiros e não financeiros pode ser verificada na figura 2. O item

que obteve uma resposta mais elevada na condição de medo foi o item financeiro "A ocorrência de uma nova crise económica em Portugal é..." ($M= 4,72$). Curiosamente, na condição de raiva o item que obteve menor resultado foi o item financeiro "Um novo resgate da dívida Portuguesa e regresso da Troika a Portugal é..." ($M= 3,12$). O item financeiro (A ocorrência de uma nova crise económica em Portugal é...) obteve a média mais elevada em relação aos outros itens, na condição de medo ($M= 4,72$), em comparação com a condição de raiva ($M= 4,08$), e o item 5 financeiro (Um novo resgate da dívida Portuguesa e regresso da Troika a Portugal é...) obteve a média mais reduzida, quer na condição de medo ($M=3,91$), quer na condição de raiva ($M=3,12$), no entanto uma análise ANOVA aos dois itens em relação à primação não apresenta diferença estatística, item 1, $F(1,56)= 2,662$, $p=.108$, item 5, $F(1,56)=3,276$, $p=.076$. Não foram registadas diferenças em relação aos restantes itens da escala.

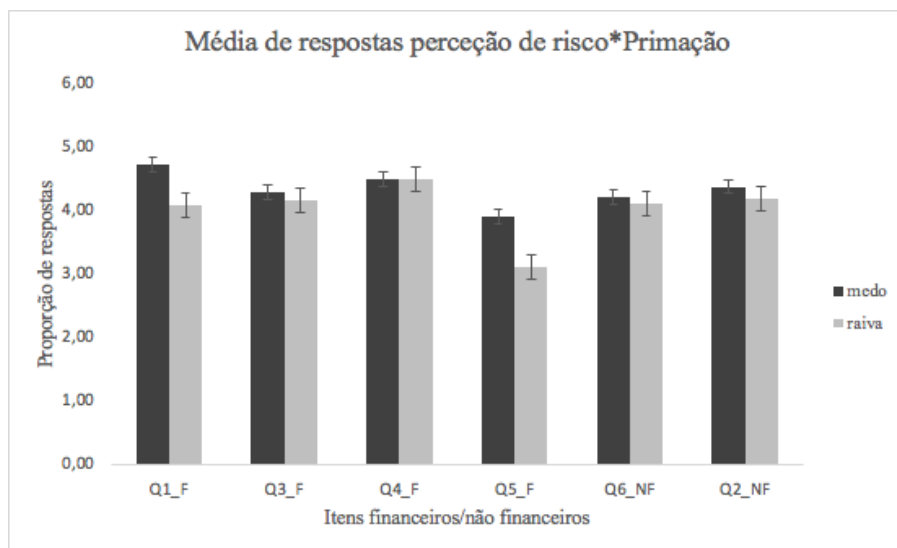


Gráfico 2: *média de respostas de percepção de risco em relação aos itens financeiros e não financeiros e primação das condições RAIVA/MEDO.*

Verificação da percepção subjetiva de risco para o próprio vs. para os portugueses em geral

Para a escala seguinte, foi pedido aos participantes que medissem o risco de ocorrência de vários acontecimentos nos próximos 12 meses para o próprio e para os portugueses em geral. O objetivo pretendido, para além de replicar o estudo de Lerner et al., (2001) é identificar a condição de medo como tendo maior percepção de risco, maior

atribuição de risco aos itens financeiros e em ambas as condições, maior atribuição de risco aos outros do que ao próprio. Como mostra a figura 3, através de uma análise ANOVA 2 (índice medo, índice raiva) x 2 (8 itens, dos quais 2 não financeiros e 6 financeiros) x 2 (para cada item era necessário avaliar o risco para o participante em si e para os portugueses em geral). Em relação aos efeitos principais, foram registadas diferenças em relação aos itens financeiros e não-financeiros $F(1,56)=65,18$, $p<0,001$, os participantes atribuíram maior risco aos itens financeiros ($M= 45,48$) do que aos itens não-financeiros ($M= 33,61$), significando que os itens financeiros têm mais impacto na resposta dos participantes e entre os itens para o próprio e para os outros e um efeito principal para os itens em relação ao próprio e aos outros, $F(1,56)=128,71$, $p<0,001$, em que os participantes da condição de medo e raiva atribuíram maior probabilidade de risco aos outros ($M= 49,69$) do que a eles próprios ($M= 35,33$). Em relação à interação entre a primação e itens financeiros/não financeiros e itens para o próprio e para os outros, não foram registadas diferenças, $F(1, 56) < 1$, (figura 3). Para uma análise por itens, ver ANEXO.

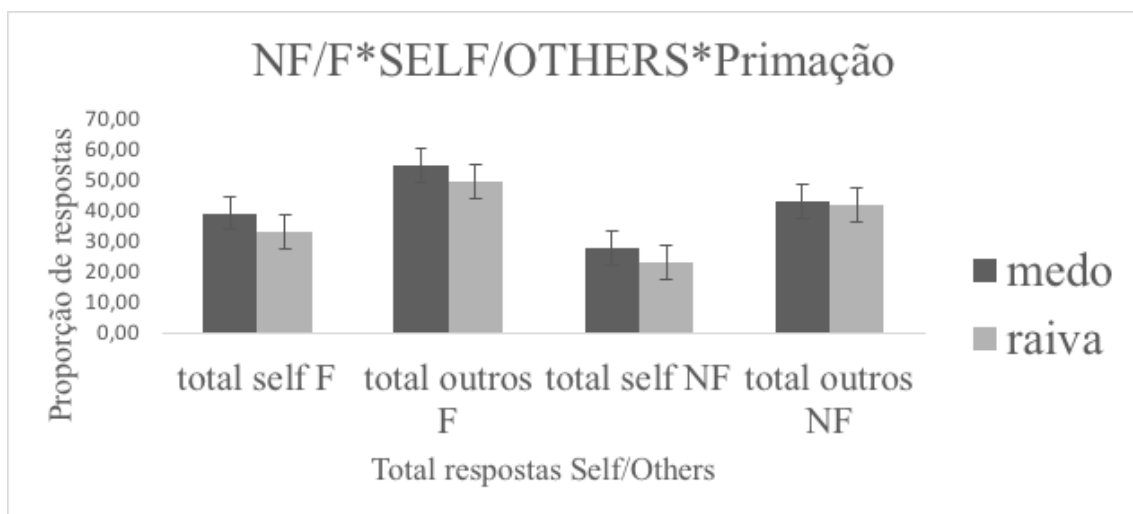


Gráfico 3: *risco de ocorrência de vários acontecimentos nos próximos 12 meses para o próprio/portugueses em geral, relação entre itens financeiros/não financeiros e primação das condições RAIVA/MEDO.*

Verificação da tendência para aversão vs. tolerância ao risco

Nos cenários de problemas adaptados de Tversky e Kahneman (1979) sobre a Teoria dos Prospectos, foi realizada uma análise ANOVA, 2 (índice medo, índice raiva) x 2 (ordem apresentada) x 2 (problemas de aversão ao risco para ganhos, problemas de

tolerância ao risco para perdas). Para esta análise, era esperado que os participantes da condição de raiva tivessem maiores diferenças entre os problemas de tolerância para perdas vs. aversão para ganhos do que a condição de medo. As respostas que configurassem a opção A são consideradas como mais arriscadas em relação à opção B. Foi registado um efeito principal, $F(1,56)=7,51$, $p<0,01$, replicando os efeitos clássicos de maior tolerância ao risco para as perdas ($M=1,64$) do que para ganhos ($M=1,78$), mas não foi registada interação $F(1,56)<1$. Através das análise dos contrastes planeados, verificou-se um efeito mais acentuado na tolerância ao risco para a condição de raiva, $F(1,56) = 6,15$; $p < .02$ do que para a condição de medo $F(1,56) = 1,80$; $p = .19$ (figura 4).

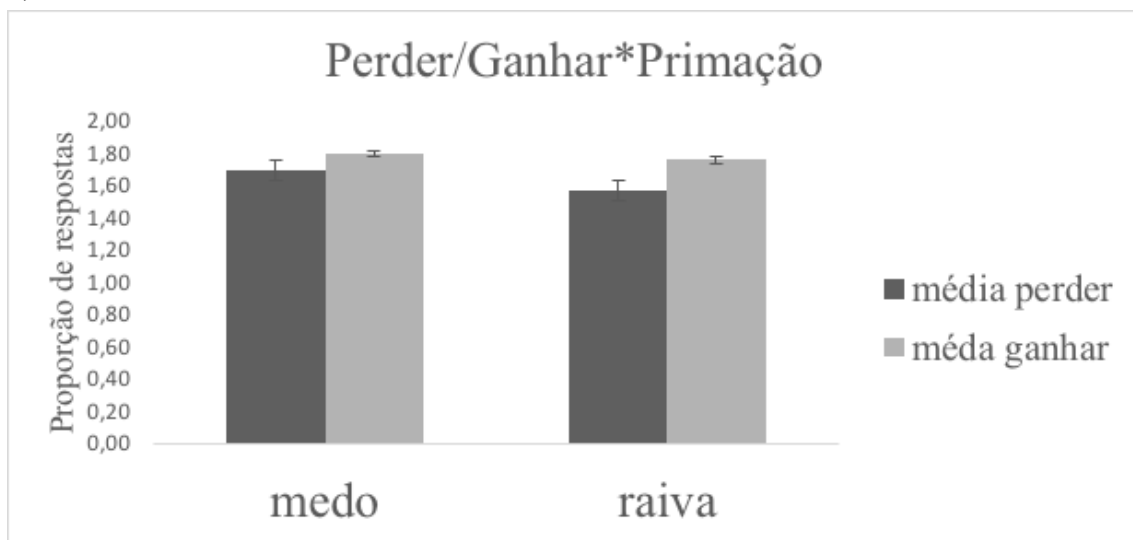


Gráfico 4: Respostas de tolerância ao risco para perdas e aversão ao risco para ganhos em relação à primação das condições RAIVA/MEDO.

Verificação da tendência da confiança das respostas de aversão vs. tolerância ao risco

Para testar a confiança das respostas de tolerância para perdas vs. aversão para ganhos, realizou-se uma ANOVA 2 (índice medo, índice raiva) x 2 (confiança na resposta de tolerância para perdas, confiança na resposta de aversão para ganhos) em que se avaliou a confiança das respostas de tolerância para perdas vs. aversão para ganhos (figura 5), tendo-se registado maior confiança nas respostas de aversão ao risco para ganhos ($M=5,54$) do que tolerância ao risco para perdas ($M=5,25$), revelando no efeito principal uma tendência marginal $F(1,56)=3,30$, $p=0,07$, no entanto, não houve interação $F<1$ entre

a primação e a confiança nas respostas de confiança de perder e ganhar. Embora não se tenha registado interação, foram realizados análises de contrastes planeados verificando-se um padrão semelhante às questões de desempenho, no entanto, verificou-se apenas tendência marginal na condição de raiva $F(1,56) = 2,47$; $p = .12$, e ausência para a condição de medo $F(1,56) < 1$; $p = .34$.

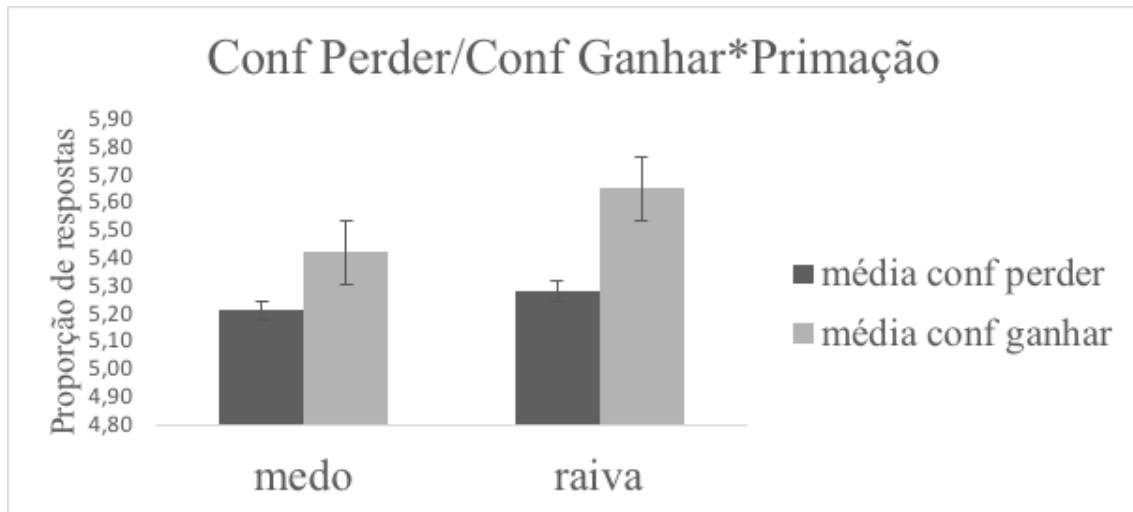


Gráfico 5: *média de respostas de confiança de tolerância ao risco para perdas e aversão ao risco para ganhos em relação à primação das condições RAIVA/MEDO.*

Verificação das medidas de atribuição causal

Na última medida, pediu-se aos participantes para medirem o nível de atribuição causal em relação ao controlo interno/externo, causas controláveis/incontroláveis e estáveis/instáveis. De acordo com a literatura (Weiner, 1985; Lerner e Keltner, 2001), espera-se maior atribuição de causas externas à condição de raiva, menor avaliação de controlo para a condição de medo, maior atribuição de instabilidade à condição de raiva. Foi realizada uma análise ANOVA 2 (índice medo, índice raiva) x 3 (causas externas/internas, estáveis/instáveis e controláveis/incontroláveis), para analisar o tipo de atribuição causal dos participantes para cada condição.

Apenas a questão de controlo interno/externo obteve diferenças significativas, não se verificando efeitos principais nas outras medidas. A condição de raiva registou maior atribuição da situação financeira a causas incontroláveis ($M = 3,69$) e exteriores ($M = 4,23$), no entanto, não afetou a estabilidade das causas, $F(1,56) = 15,382$; $p < .001$. Foi registada a interação entre a primação e as medidas de atribuição causal, $F(2, 112) = 3,11$; $p < .05$. A questão geral não obteve resultados significativos, $F < 1$.

Realizaram-se análises em relação às medidas de género, orientação política e nível de escolaridade, com o intuito de perceber se estas medidas influenciam a atribuição causal, no entanto não foram identificadas diferenças (ANEXO).

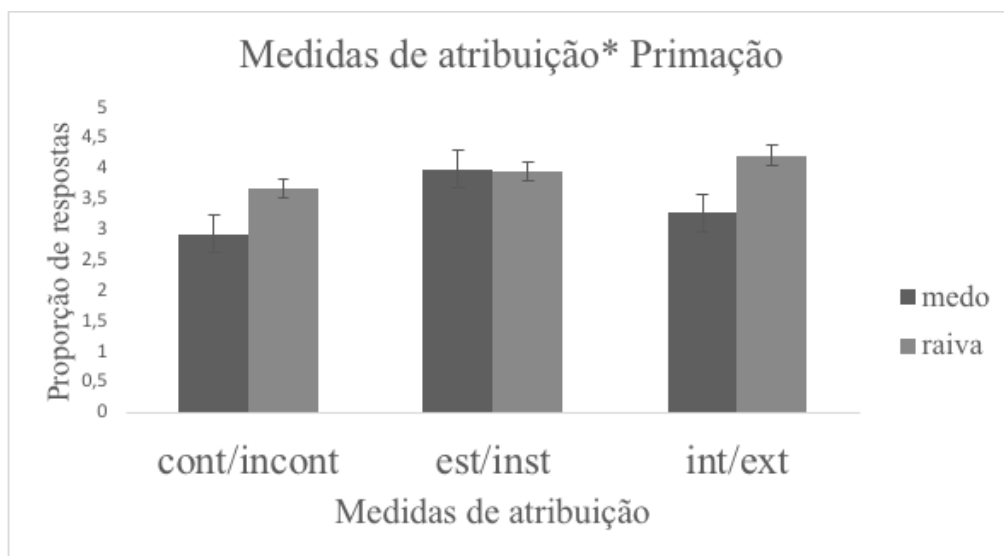


Gráfico 6: medidas de atribuição causal e primação das condições RAIVA/MEDO.

5. Discussão Geral

O presente estudo procurou analisar o efeito das emoções do medo e da raiva, em situações que envolvam risco financeiro, através da manipulação bem sucedida das mesmas e do uso de escala de percepção subjetiva do risco de eventos de natureza social, política e económica, escala de percepção subjetiva de risco para o próprio vs. para os portugueses em geral, problemas clássicos de aversão e tolerância ao risco e medidas de atribuição causal, com a intenção de perceber se a primazia das emoções alteram o julgamento e tomada de decisão em situações que envolvam risco financeiro. Para além da replicação dos estudos clássicos, as hipóteses da investigação apontam para que na condição de medo, seja registada maior percepção de risco, levando os participantes a tomarem comportamentos que minimizem o mesmo, enquanto que na condição de raiva, espera-se aumentar a raiva dos participantes, diminuindo a sua percepção de risco, o que levará a maior tolerância ao risco nos seus comportamentos financeiros.

De um modo geral, na condição de medo, houve um aumento da percepção de risco financeiro, levando os participantes a escolherem comportamentos que diminuam este risco, escolhendo opções de resposta menos arriscadas e mais aversivos ao risco, enquanto que na condição de raiva, com a mesma notícia/imagem, mas com uma descrição relacionada com a emoção da condição, registou-se uma diminuição da percepção de risco financeiro, levando os participantes a terem comportamentos que façam aumentar o mesmo, escolhendo opções de resposta mais arriscadas, sendo mais tolerantes ao risco. Embora haja uma tendência geral que parece ser consistente com as hipóteses, só foram verificados efeitos significativos na medida de aversão vs. tolerância de risco. Através da análise dos contrastes planeados, verificou-se um efeito mais acentuado para a condição de raiva na medida de atribuição causal, com maior atribuição da situação financeira a causas incontrolláveis (imposição de políticas pela União Europeia) e locus de controlo, fazendo maior atribuição do estado da economia portuguesa a causas externas (economia mundial) do que a causas internas (nacionais). Curiosamente ambas as condições não fazem uma atribuição extremada de causas estáveis e instáveis para o estado da economia portuguesa.

Risco de ocorrência de eventos de natureza social, política e económica, para o próprio vs. para os portugueses em geral

Tentou-se replicar a investigação de Lerner e Keltner, (2001, 2003), ao mostrar que a raiva e o medo têm efeitos opostos na perceção de risco, apresentando na condição de medo maior perceção de risco em relação à condição de raiva. A tendência geral da presente investigação aponta para que na condição de medo, as estimativas de risco sejam mais pessimistas, tendo uma perceção de risco maior, enquanto que na condição de raiva, as estimativas de risco eram mais otimistas, criando uma perceção de risco menor. Foi detetado que ambas as condições associam maior risco aos itens de cariz financeiro do que os itens não-financeiros, principalmente o item que menciona explicitamente uma nova crise económica, enquanto que houve menor atribuição de ocorrência de risco ao item que refere o regresso da troika a Portugal. Também se verificou uma maior atribuição de risco de ocorrência de eventos para os outros (os portugueses em geral), considerando também que mais depressa certos eventos que contêm risco financeiro vão acontecer aos outros do que ao próprio. De um modo geral, os participantes da condição de medo atribuem maior perceção de risco do que na condição de raiva, para todas as questões (atribuição de risco para o próprio, para os outros, itens financeiros e não financeiros).

É importante referir que numa análise mais detalhada, os itens não financeiros obtiveram resultados mais reduzidos, em comparação com os itens financeiros, todos os itens respondidos pela condição medo registaram resultados mais elevados do que a condição de raiva e todos os itens têm maior atribuição de risco para os outros do que para o próprio.

Tolerância vs. aversão ao risco

Na medida de aversão ao risco para ganhos vs. tolerância ao risco para perdas, esperava-se uma replicação do efeito dos estudos clássicos de Tversky e Kahneman (1979), indicando maior tolerância ao risco para perdas e aversão ao risco para ganhos. Os resultados foram ao encontro do esperado, existindo maior tolerância para perdas e aversão para ganhos. Embora não tenham sido registadas diferenças na interação entre a primazia das emoções e a tolerância vs. aversão ao risco, há uma tendência para a condição de raiva levar a um contraste mais extremo a aversão vs. tolerância enquanto esta diferença é atenuada (e deixa de ser significativa) para a condição de medo, a

condição de raiva percebeu menor risco, ao atribuir mais respostas consideradas arriscadas de tolerância ao risco para perdas do que ganhos, no entanto, este efeito para a condição de medo é atenuado, ao atribuir respostas menos arriscadas de tolerância ao risco para perdas e aversão para ganhos, o que vai de acordo com as hipóteses propostas pela investigação, em que na condição de medo, a percepção de risco financeiro é maior, levando os participantes a terem comportamentos que minimizem este risco, enquanto que na condição de raiva, confirmou-se o aumento da ira dos participantes o que levou a maior tolerância ao risco nos seus comportamentos financeiros.

Confiança das respostas de tolerância vs. aversão ao risco

Na medida de confiança das respostas de tolerância para perdas vs. aversão para ganhos, registou-se uma tendência marginal sem interação, para maior confiança de respostas de ganhos do que perdas, apresentando assim um padrão semelhante às questões de desempenho. No entanto, os contrastes planeados não são significativos, em comparação com a condição de medo, verificou-se maior diferença na confiança das respostas de ganhos e perdas para a condição de raiva, no entanto, registou-se apenas uma tendência marginal dos participantes da mesma condição para maior confiança nas questões de aversão aos ganhos, enquanto há ausência da mesma para a condição de medo.

Medidas de atribuição

Os dados da investigação sobre as medidas de atribuição causal, apontam para valores mais elevados na condição de raiva para a medida de controlabilidade, atribuindo mais causas incontrolláveis (imposição de políticas pela União Europeia), do que causas controláveis (gestão de políticas do estado português), e locus de controlo, fazendo maior atribuição do estado da economia portuguesa a causas externas (economia mundial) do que a causas internas (nacionais), (embora só o último mencionado seja estatisticamente significativo), confirmando a investigação de Weiner (1985), de maior atribuição externa de comportamentos ou eventos não desejáveis associados à emoção de raiva. A questão de estabilidade na atribuição de causas estáveis (causas estruturais) ou causas instáveis

(causas conjunturais) ao estado da economia portuguesa, teve resultados semelhantes para ambas as condições de raiva e medo.

Através da manipulação e das medidas utilizadas, o presente estudo procurou perceber de que maneira o impacto das emoções de medo e raiva (desencadeadas pela crise financeira e económica) influenciam a percepção de risco dos participantes. A manipulação das emoções tinha como pano de fundo uma imagem acompanhada por uma notícia sobre a crise financeira, com o objectivo de desencadear pensamentos sobre finanças, e assim, serem ativadas preocupações do mesmo género. Através do uso das medidas previamente referidas, foram desencadeadas preocupações financeiras, que podem ter impedido a função cognitiva dos participantes (devido à manipulação do medo e da raiva) e os julgamentos realizados através das medidas da investigação podem ter levado a um enviesamento da qualidade das decisões (Tversky e Kahneman, 1974).

6. Conclusão

A investigação realizada, para além de replicar os resultados dos problemas clássicos de aversão, tolerância e de percepção de risco, foi um primeiro passo para fazer a ligação dos mesmos a um contexto financeiro em Portugal, com o intuito de perceber melhor o papel das emoções eventualmente desencadeadas neste contexto possam ter na forma como as pessoas reagem a situações de crise social e financeira. Mais especificamente, de que maneira o impacto das emoções negativas (desencadeadas pela crise financeira e económica) podem influenciar a percepção de risco dos indivíduos.

Embora o padrão de resultados esteja alinhado com os da investigação passada, verificando-se resultados interessantes como a replicação dos efeitos clássicos de Tversky e Kahneman, no entanto, registaram-se casos que carecem de significância estatística, tal como na escala de risco de eventos de natureza social, política e económica, em que os indivíduos da condição de medo não associaram significativamente as questões da escala a maiores estimativas de risco, sendo necessário uma investigação futura mais aprofundada com o intuito de eliminar as limitações do estudo presente.

6.1. Limitações

Uma das limitações verificadas na realização desta investigação foi a amostra reduzida, que de certa maneira, influenciou os resultados mesmo que tenham ido na tendência geral das hipóteses. Também seria importante igualar a amostra com um número aproximado de participantes do sexo masculino e feminino, para maior validade da investigação.

Outra limitação verificada foi na questão da primação, na notícia/imagem, alguns participantes não responderam à descrição que tinham de completar, deixando em branco, o que prejudicou de certa forma a análise da manipulação. Seria interessante adicionar mais ensaios, usando fotos/vídeos diferentes para a primação, por não ter sido forte o suficiente.

Em relação aos itens das escalas de risco de ocorrência, muitos deles podem não ter captado da melhor maneira os aspetos relacionados com a crise, seria interessante fazer um levantamento dos mesmos, e melhorar esse aspecto.

7. Follow-Up

Follow up 1

Objectivo do estudo 2

Replicação do estudo presente, usando os mesmas medidas e explorar os efeitos da percepção de risco e das emoções numa amostra populacional diferente, que tenha sido diretamente lesada durante a crise financeira, tendo como objectivo as hipóteses do presente estudo.

Participantes

90 participantes adultos com idades compreendidas entre os 18 e os 65 anos, 30 por condição. Condição controlo (30) – participantes que não tivessem sido lesados; condição de raiva (30), condição de medo (30) – participantes que foram diretamente prejudicados durante a crise financeira.

Procedimento

Para a manipulação, sugeria usar a mesma situação que foi utilizada para o estudo presente, através de uma notícia e imagem (ou vídeo com notícia), de acordo com a condição específica, exceto na condição controlo que teria uma notícia/imagem genérica.

Sugeria usar as mesmas escalas de risco de ocorrência de eventos de natureza social, política e económica (com o mesmo número de itens financeiros e não financeiros, 6 por condição), escala de risco para o próprio vs. portugueses em geral (com o mesmo número de itens para cada condição, 3 itens não financeiros para o próprio, 3 itens não financeiros para os portugueses em geral, 3 itens financeiros para o próprio e 3 itens financeiros para os portugueses em geral), medidas de aversão vs. tolerância ao risco (incluindo as questões de confiança para cada questão de perdas e ganhos), e medidas de atribuição causal (controlabilidade, locus de controlo, estabilidade, pergunta geral). Sugeria incluir matrizes de Raven, por ser um teste que avalia a inteligência fluida, a capacidade para pensar logicamente e resolver problemas em várias situações (Mani et al., 2013).

Resultados esperados

Para além da replicação dos estudos clássicos de Tversky e Kahneman (1979), Lerner e Keltner (2001, 2003), espera-se que, em comparação com a condição controlo, para as condições de medo, maior percepção de risco e comportamentos que minimizem o mesmo e para a condição de raiva, menor percepção de risco e maior tolerância ao mesmo.

Follow up 2

Objectivo do estudo 3

Replicação do estudo presente, usando os mesmas medidas, acrescentando a manipulação da emoção de preocupação, em comparação com o medo, raiva, condição controlo, e perceber em que medida a emoção da preocupação se distancia das restantes emoções primadas.

Participantes

120 participantes adultos com idades compreendidas entre os 18 e os 65 anos. 30 participantes por condição (condição controlo, medo, raiva, preocupação).

Procedimento

Para a manipulação, sugeria usar a mesma situação que foi utilizada para o estudo presente, através de uma notícia e imagem (ou vídeo com notícia), de acordo com a condição específica, exceto na condição controlo que teria uma notícia/imagem genérica.

Sugeria usar as mesmas escalas de risco de ocorrência de eventos de natureza social, política e económica (com o mesmo número de itens financeiros e não financeiros, 6 por condição), escala de risco para o próprio vs. portugueses em geral (com o mesmo número de itens para cada condição, 3 itens não financeiros para o próprio, 3 itens não financeiros para os portugueses em geral, 3 itens financeiros para o próprio e 3 itens financeiros para os portugueses em geral), medidas de aversão vs. tolerância ao risco (incluindo as questões de confiança para cada questão de perdas e ganhos), e medidas de atribuição causal (controlabilidade, locus de controlo, estabilidade, pergunta geral). Sugeria incluir matrizes de Raven, por ser um teste que avalia a inteligência fluida, a capacidade para pensar logicamente e resolver problemas em várias situações (Mani et al., 2013).

Resultados esperados

Para além da replicação dos estudos clássicos de Tversky e Kahneman (1979), Lerner e Keltner (2001, 2003), espera-se que, em comparação com a condição controlo, perceber em que medida a emoção de preocupação se distancia das restantes emoções avaliadas e se de facto se verifica uma sobrecarga cognitiva como foi verificado na investigação de Mani et al., (2013). Peters, Slovic, Hibbard & Tusler (2006) afirmam que a preocupação é uma atividade cognitiva que surge quando consideramos potenciais futuros e tomamos em consideração as incertezas sobre os perigos e os benefícios. MacGregor (1991).

8. Referências

- Anderloni, L., & Vandone, D. (2010). Risk of Overindebtedness and Behavioural Factors. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.1653513
- Baddeley, M. (2010). Herding, social influence and economic decisionmaking: Sociopsychological and neuroscientific analyses. *Philosophical Transactions Society B: Biological Sciences*, 365(1538), 281290.
- Barber, B. M., & Odean, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. *The Quarterly Journal of Economics*, 116, 261-292.
- Evans, J. S., & Stanovich, K. E. (2013). Dual-Process Theories of Higher Cognition. *Perspectives on Psychological Science*, 8(3), 223-241. doi:10.1177/1745691612460685
- Ferreira, M. B., Garcia-Marques, L., Sherman, J. W., & Sherman, S. J. (2006). Automatic and Controlled Components of Judgment and Decision Making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(5), 797-813.
- Finucane, M. L., Alhakami, A., Slovic, P., & Johnson, S. M. (2000). The affect heuristic in judgments of risks and benefits. *Journal of Behavioral Decision Making*, 13, 1-17.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: John Wiley & Sons.
- Kahneman, D., Slovic, P., and Tversky, A. (1982). *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. New York: Cambridge University Press.
- Kahneman, D., & Frederick, S. (2002). Representativeness revisited: Attribute substitution in intuitive judgment. In T. Gilovich, D. Griffin, & D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment* (pp. 49-81). New York: Cambridge University Press.
- Lerner, J. S., & Keltner, D. (2000). Beyond valence: Toward a model of emotion-specific influences on judgment and choice. *Cognition and Emotion*, 14(4), 473-493.
- Lerner, J. S., & Keltner, D. (2001). Fear, anger, and risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(1), 146-159. doi:10.1037//0022-3514.81.1.146
- Lerner, J. S., Gonzalez, R. M., Small, D. A., & Fischhoff, B. (2003). Effects of Fear and Anger on Perceived Risks of Terrorism: A National Field Experiment. *PsycEXTRA Dataset*. doi:10.1037/e617892011-049

- Liu, X., & Lo, V. (2014). Media Exposure, Perceived Personal Impact, and Third-Person Effect. *Media Psychology*, 17(4), 378-396. doi:10.1080/15213269.2013.826587
- MacGregor, D. G. (1991). Worry over technological activities and life concerns. *Risk Analysis*, 11, 315–324.
- Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., & Zhao, J. (2013). Poverty Impedes Cognitive Function. *Science*, 341(6149), 976-980. doi:10.1126/science.1238041
- Neumann, J. V., & Morgenstern, O. (1944). Theory of games and economic behavior. Princeton: Princeton University Press.
- Otieno, C., Spada, H., & Renkl, A. (2013). Effects of News Frames on Perceived Risk, Emotions, and Learning. *PLoS ONE*, 8(11). doi:10.1371/journal.pone.0079696
- Peters, E., Slovic, P., Hibbard, J. H., and Tusler, M. (2006). Why worry? Worry, risk perceptions, and willingness to act to reduce medical errors. *Health Psychology* 25: 144–152.
- Renn, O., Burns, W. J., Kasperson, J. X., Kasperson, R. E., & Slovic, P. (1992). The Social Amplification of Risk: Theoretical Foundations and Empirical Applications. *Journal of Social Issues*, 48(4), 137-160. doi:10.1111/j.1540-4560.1992.tb01949.x
- Ricciardi, V. (2004). A Risk Perception Primer: A Narrative Research Review of the Risk Perception Literature in Behavioral Accounting and Behavioral Finance. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.566802
- Ricciardi, V., (2008). The Psychology of Risk: The Behavioral Finance Perspective. *Handbook Of Finance: Volume 2: Investment Management And Financial Management*, Frank J. Fabozzi, ed., John Wiley & Sons, pp. 85-111.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monograph*, 80, 1-28.
- Savage, L. J. (1954): The Foundations of Statistics. New York: John Wiley & Sons.
- Shefrin, H. (2000). Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Slovic, P. (1987). Perception of risk. *Science*, 236(4799), 280
- Slovic, P., Finucane, M. L., Peters, E., and MacGregor, D. G. (2004). Risk as analysis and risk as feelings: Some thoughts about affect reason, risk, and rationality. *Risk Analysis* 24, 2: 311–322.

Slovic, P., Petters, E., Finucane, M., & MacGregor, D. (2005). Affect, risk, and decision making. *Health Psychology*, 24(4), 35-40.

Stanovich, K. E., & West, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate. *Behavioral and Brain Sciences*, 23, 645–665

Tversky, A., and Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology* 5: 207–232.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1991). Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(4), 1039-1061. doi:10.2307/2937956

Weiner, B. (1985). An attributional theory of achievement motivation and emotion. *Psychological Review*, 92(4), 548-573.

9. Anexos

Todas as tabelas de ANOVA apresentam as medidas de nível de liberdade, F e p.

Tabela 1 – *Check de manipulação das emoções.*

Emoções	Medo		Raiva	
	M	SD	M	SD
Medo	3,75	1,760	3,38	1,920
Ansiedade	3,84	1,706	3,50	2,102
Nervosismo	3,66	2,042	3,23	1,945
Raiva	3,16	2,230	4,08	1,917
Ira	2,84	1,986	3,69	2,074
Irritação	3,13	2,121	4,08	1,765
Preocupação	5,28	1,170	5,08	1,719
Nojo	2,50	2,200	2,50	1,903

Tabela 2: *ANOVA Ira/Medo*Primação (1-medo, 2-raiva).*

	Nível de liberdade	F	p
Intercepção	1,00	267,21	0,00
Primação (1-medo, 2-raiva)	1,00	0,38	0,54*
Erro	56,00		
Raiva/Medo	1,00	0,08	0,78
Ira/Medo*Primação (1-medo, 2-raiva)	1,00	7,53	0,01**
Erro	56,00		

Nota: = * $p < .05$, = ** $p < .01$, *** = $p < .001$, N= 58 para todas as análises.

Tabela 3: *Escala de percepção subjetiva do risco em eventos de natureza social, política e económica.*

Evento/ação	Condição Medo		Condição Raiva	
	M	SD	M	SD
1 - A ocorrência de uma nova crise económica em Portugal é... (F)	4,72	1,326	4,08	1,671
2 - A imposição de novas medidas de austeridade é... (F)	4,28	1,350	4,15	1,347
3 - O aumento das taxas de juro da dívida soberana Portuguesa é... (F)	4,50	1,344	4,50	1,344
4 - Um novo resgate da dívida Portuguesa e regresso da Troika a Portugal é... (F)	3,91	1,692	3,12	1,608
5 - A possibilidade de um desenvolvimento sustentável do País é... (NF)	4,38	1,040	4,19	1,470
6 - A melhoria da qualidade de vida dos portugueses é... (NF)	4,22	1,099	4,12	1,558

Tabela 4: *Escala de percepção subjetiva de risco para o próprio e para os portugueses em geral.*

Evento/ação	Escala	Medo		Raiva	
		M	SD	M	SD
1 - Qual a risco de ser ferido num ataque terrorista? (NF)	Para o próprio	27,00	22,842	26,58	20,646
	Para os portugueses em geral	34,03	23,088	31,12	23,119
2 - Ser vitima de um crime violento. (NF)	Para o próprio	29,31	24,786	20,46	23,00
	Para os portugueses em geral	52,13	21,611	53,46	20,259
3 - Qual o risco de vir a ter dificuldades em dormir devido a preocupações financeiras? (F)	Para o próprio	43,75	28,686	43,48	33,055
	Para os portugueses em geral	59,75	21,775	60,73	22,333
4 - Ter que viver com menos dinheiro. (F)	Para o próprio	51,03	25,583	47,42	27,085
	Para os portugueses em geral	61,59	19,186	55,69	24,473
5 - Sofrer de depressão devido a problemas financeiros. (F)	Para o próprio	34,56	26,852	30,46	22,670
	Para os	42,41	22,363	34,88	23,166

	portugueses em geral				
6 - Diminuir as atividades de lazer por razões económicas. (F)	Para o próprio	46,16	33,343	43,50	27,726
	Para os portugueses em geral	55,72	26,675	55,65	20,064
7 - Ter dificuldades em pagar as dívidas quando estas são devidas. (F)	Para o próprio	30,09	23,479	23,85	26,960
	Para os portugueses em geral	56,41	22,769	56,08	22,316
8 - Emigrar para encontrar trabalho. (F)	Para o próprio	31,00	26,983	29,96	30,972
	Para os portugueses em geral	53,81	23,266	51,04	22,687

Tabela 5: *ANOVA risco de ocorrência *itens financeiros/não financeiros*para o próprio/portugueses em geral*Primação (1-medo, 2-raiva).*

		Níve l de liberdade	F	p
			367681,9	
Interceção		1,00 8		325,05
Primação (1-medo, 2-raiva)		1,00	436,40	0,39
		56,0		
Erro	0		1131,14	
NF/F		1,00	7626,00	65,18
NF/F*Primação (1-medo, 2-raiva)		1,00	0,11	0,00**
		56,0		*
Erro	0		116,99	
SELF/OTH		1,00	15209,31	128,71
SELF/OTH*Primação (1-medo, 2raiva)		1,00	64,73	0,55*
		56,0		
Error	0		118,16	
NF/F*SELF/OTH		1,00	18,30	0,37
NF/F*SELF/OTH*Primação (1-medo, 2-raiva)		1,00	42,59	0,86
		56,0		
Erro	0		49,38	

Nota: = * $p < .05$, = ** $p < .01$, *** = $p < .001$ N= 58 para todas as análises.

Tabela 6 – *Cenários de tolerância ao risco para perdas e aversão ao risco para ganhos.*

Cenários	Medo		Raiva	
	M	SD	M	SD

Q1 - Carrinha -	1,91	,296	1,81	,402
Perder				
Confiança 1 -	5,13	1,621	5,46	1,476
Carrinha - Perder				
Q2 - Apostas	1,50	,508	1,35	,485
desportivas - Perder				
Confiança 2 -	5,31	1,554	5,12	1,306
Apostas desportivas -				
Perder				
Q3 - Trabalho	1,72	,457	1,65	,485
temporário - Ganhar				
Confiança 3 -	5,41	1,316	5,38	1,203
Trabalho temporário -				
Ganhar				
Q4 - Jogos casino	1,88	,336	1,88	,326
- Ganhar				
Confiança -	5,44	1,645	5,92	1,197
Jogos casino - Ganhar				

Q1 - Você precisa urgentemente de uma carrinha para transportar um móvel de grandes dimensões. Um mecânico conhecido faz-lhe duas propostas. De acordo com a proposta A você pode utilizar gratuitamente uma carrinha usada que tem várias peças gastas. A carrinha tem 50% de chances de se avariar e 50% de chances de não ter nenhuma avaria. Se a carrinha não se avariar você não paga nada, se se avariar você é obrigado a pagar a totalidade do arranjo que são 1000 euros. De acordo com a proposta B você aluga a mesma carrinha por 500 euros, se a carrinha se avariar o seu mecânico paga a totalidade do arranjo. Qual das propostas escolhe?

Q2 - Ao inscrever-se num site de apostas desportivas online foi-lhe oferecido um crédito de 2.000 euros. Você tem agora que decidir entre duas possíveis apostas: (1) 50% de chances de perder 1000 Euros contra 50% de chances de não perder nada. (2) 100% de chances de perder 500 Euros.

Q3 - Recentemente surgiram-lhe duas propostas de trabalho temporário (um mês de duração). **A proposta A** envolve a preparação de um projeto de construção para ser

submetido a uma instituição privada. O projecto tem uma probabilidade de 50% de ser aprovado – caso em que você ganha 1000 Euros – e uma probabilidade 50% de ser rejeitado – caso em que você não ganha nada. **A proposta B** envolve um trabalho de organização e arquivamento de documentos de uma empresa com um ganho fixo de 500 euros. Você só pode escolher uma das propostas, por qual delas opta?

Q4 - Ao inscrever-se numa casa de jogos de casino foi-lhe oferecido um crédito de 1.000 euros. Você tem agora que decidir entre duas possíveis apostas. (1) 50% de chances de ganhar 1000 Euros contra 50% de chances de não ganhar nada. (2) 100% de chances de ganhar 500 Euros.

Tabela 7: *ANOVA Problemas Perder/Ganhar*Primação (1-medo, 2-raiva).*

	Nível de liberdade	F	p
Intercepção	1,00	3459,10	0,00***
Primação (1-medo, 2-raiva)	1,00	1,75	0,19
Erro	56,00		
Perder/Ganhar	1,00	7,51	0,01**
Perder/Ganhar*Primação			
(1-medo, 2-raiva)	1,00	0,89	0,35
Erro	56,00		

Nota: = * $p < .05$, = ** $p < .01$, *** = $p < .001$ N= 58 para todas as análises.

Tabela 8: *ANOVA Confiança nos Problemas Perder/Ganhar*Primação (1-medo, 2-raiva).*

	Nível de liberdade	F	p
Interceção	1,00	1590,44	0,00***
Primação (1-medo, 2-raiva)	1,00	0,31	0,58
Erro	56,00		
Perder/Ganhar	1,00	3,30	0,07
Perder/Ganhar*Primação (1-medo, 2-raiva)	1,00	0,27	0,61
Erro	56,00		

Nota: = * $p < .05$, = ** $p < .01$, *** = $p < .001$ N= 58 para todas as análises.

Tabela 9: *Contrastes planeados da emoção de raiva para a confiança das respostas.*

	Nível de liberdade	F	p
Raiva	1,00	2,47	0,12
Erro	56		

Nota: = * $p < .05$, = ** $p < .01$, *** = $p < .001$ N= 58 para todas as análises.

Tabela 10: *Contrastes planeados da emoção de medo para a confiança das respostas.*

	Nível de liberdade	F	p
Medo	1,00	0,94	0,34
Erro	56		

Nota: = * $p < .05$, = ** $p < .01$, *** = $p < .001$ N= 58 para todas as análises.

Tabela 11 – *Medidas de atribuição causal.*

Questões	Medo		Raiva	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1 - Questão geral	3,66	1,181	3,96	1,371
2 - Controlável/incontrolável	2,94	1,243	3,69	1,408
3 - Estável/instável	4,00	1,078	3,96	1,371
4 - Interno/externo	3,28	,851	4,23	,992

Questões das medidas de atribuição:

- 1** - Até que ponto Portugal conseguiu ultrapassar a crise financeira mais recente.
- 2** – Até que ponto a situação económica de Portugal se deve a causas controláveis (e.g., gestão de políticas do estado português) ou a causas incontroláveis (e.g., imposição de políticas pela União Europeia).
- 3** – Até que ponto se poderá atribuir o estado da economia portuguesa a causas estáveis (e.g., causas estruturais) ou a causas instáveis (e.g., causas conjunturais).
- 4** - Até que ponto se poderá atribuir o estado da economia portuguesa a causas internas (nacionais) ou a causas externas (economia mundial).

Tabela 12: *ANOVA medidas de atribuição causal(R1)*Primação (1-medo, 2-raiva).*

	Nível de liberdade	F	p
Interceção	1,00	1520,46	0,00***
Primação (1-medo, 2-raiva)	1,00	8,64	0,00***
Erro	56,00		
R1	2,00	5,21	0,01**
R1*Primação (1- medo, 2- raiva)	2,00	3,11	0,05*
Error	112,00		

Nota: = * $p < .05$, = ** $p < .01$, *** = $p < .001$ N= 58 para todas as análises.

Gráfico 1 – *Check de manipulação das emoções.*

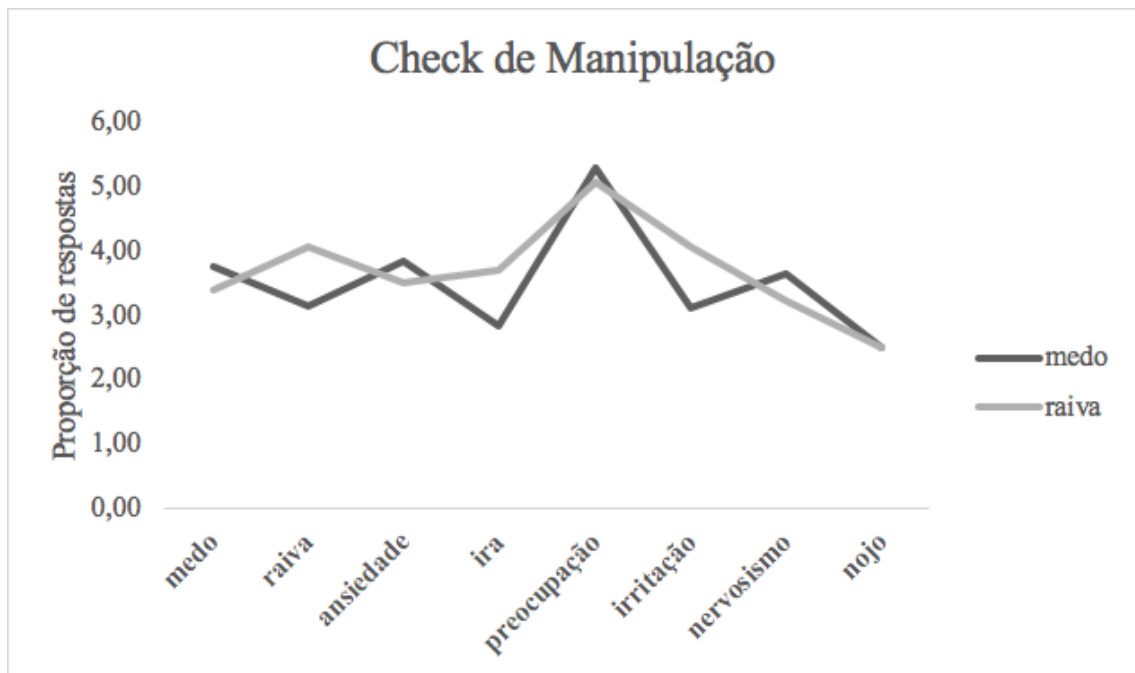


Gráfico 2: *média de respostas dos itens financeiros/não financeiros/para o próprio/para os portugueses em geral em relação com a primação.*

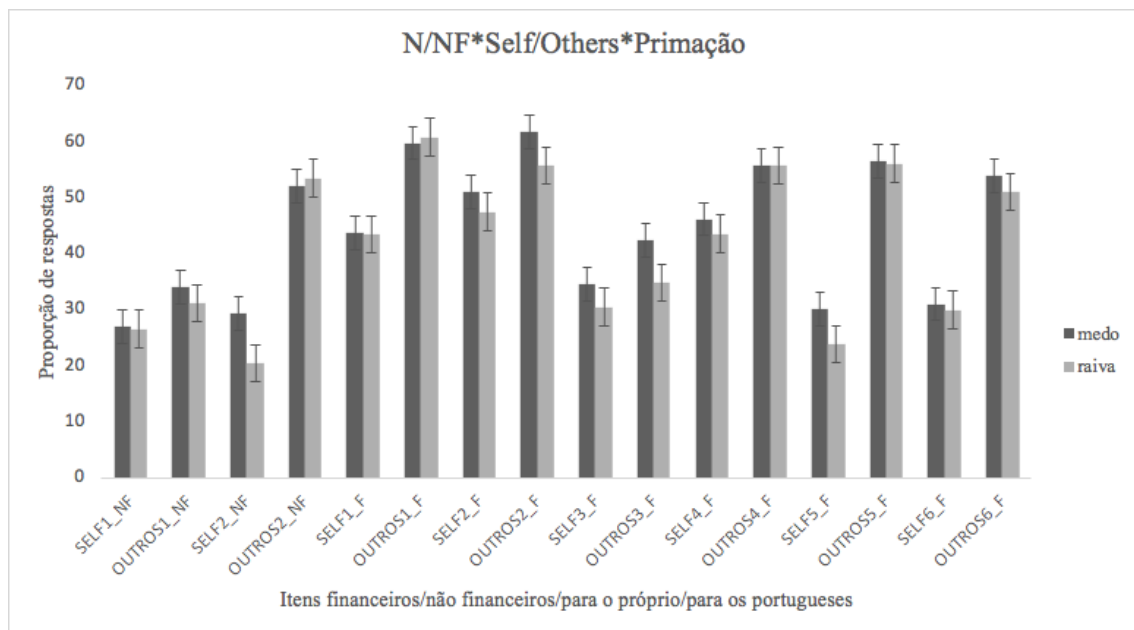


Gráfico 3: *média de respostas dos itens financeiros/não financeiros/para o próprio/para os portugueses em geral em relação com o género.*

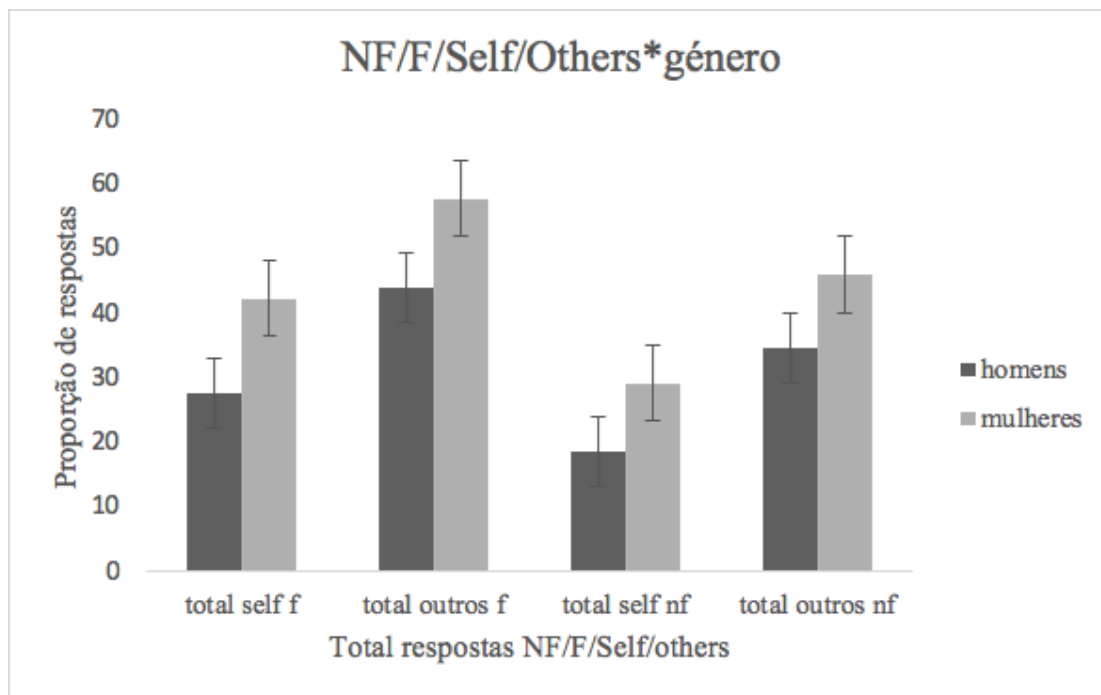


Gráfico 4: *média de respostas dos itens financeiros/não financeiros/para o próprio/para os portugueses em geral em relação com a orientação política.*

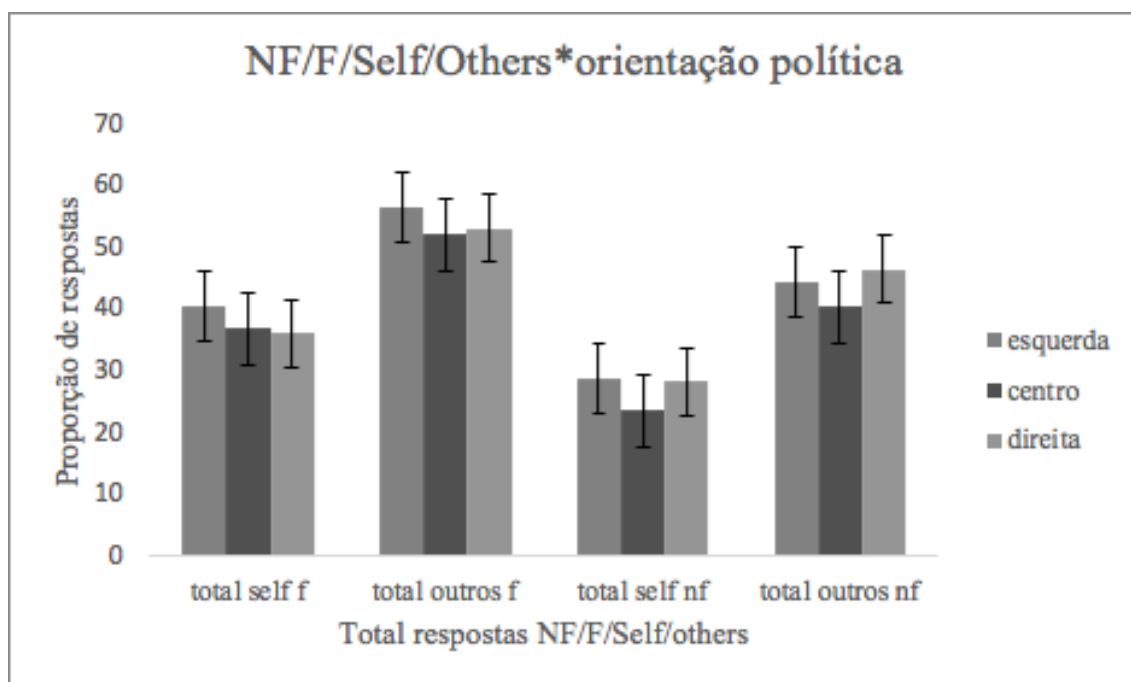


Gráfico 5: média de respostas dos itens financeiros/não financeiros/para o próprio/para os portugueses em geral em relação com nível de escolaridade.

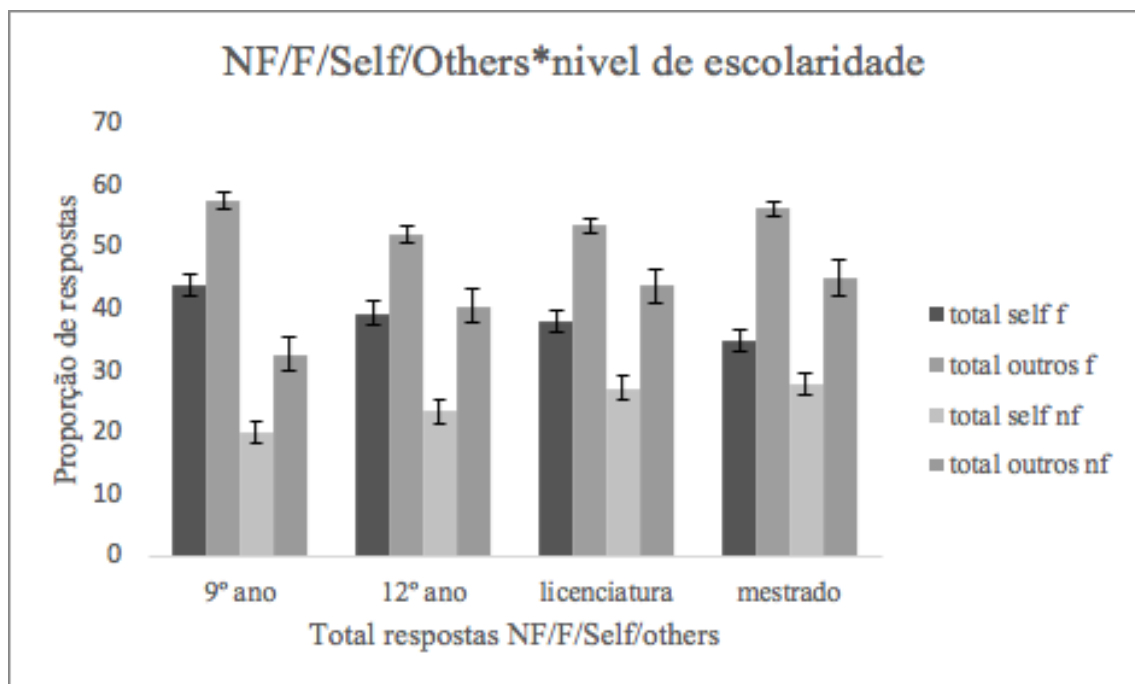


Gráfico 6: Respostas de tolerância ao risco para perdas e aversão ao risco para ganhos em relação ao género.

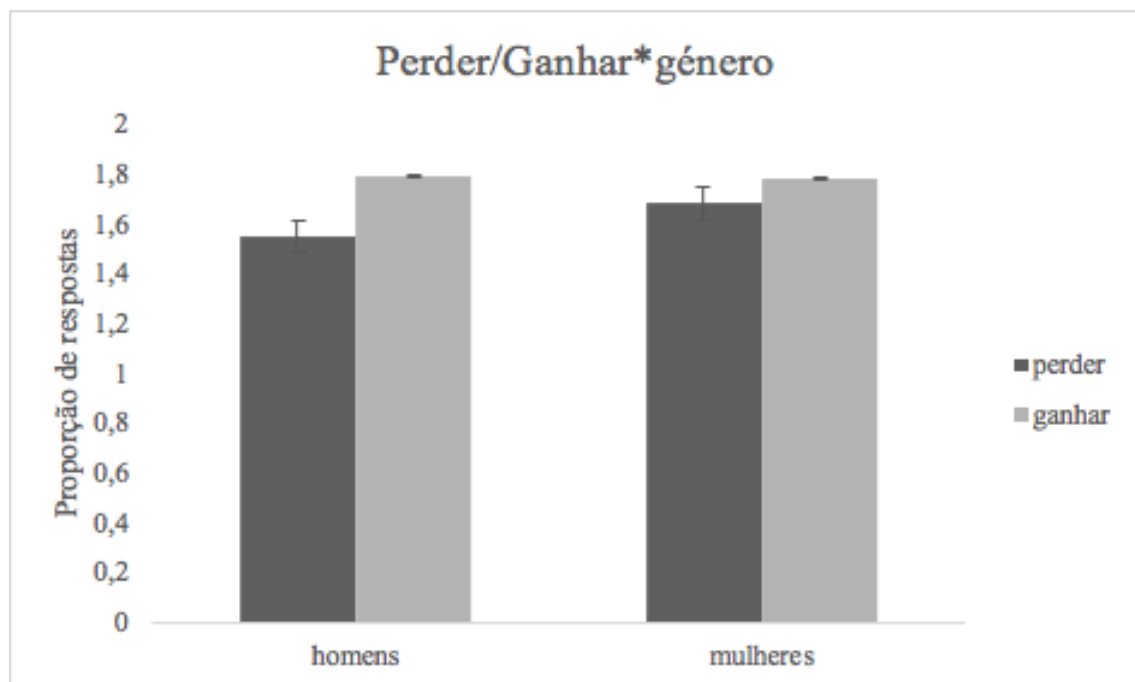


Gráfico 7: Respostas de tolerância ao risco para perdas e aversão ao risco para ganhos em relação à orientação política.

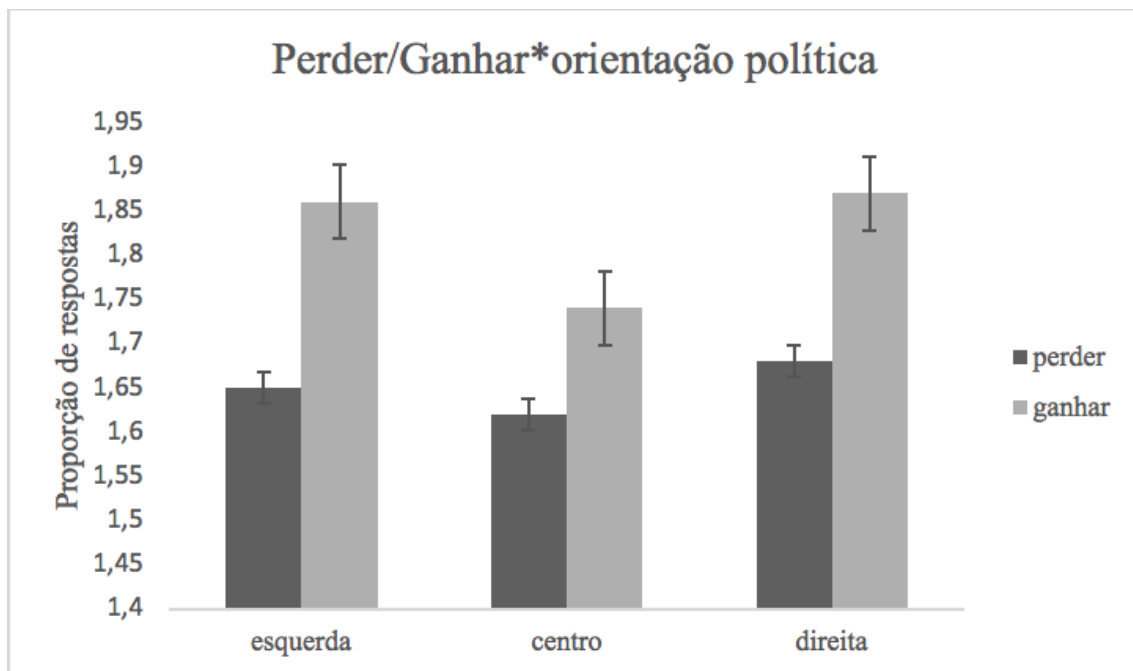


Gráfico 8: Respostas de tolerância ao risco para perdas e aversão ao risco para ganhos em relação ao nível de escolaridade.

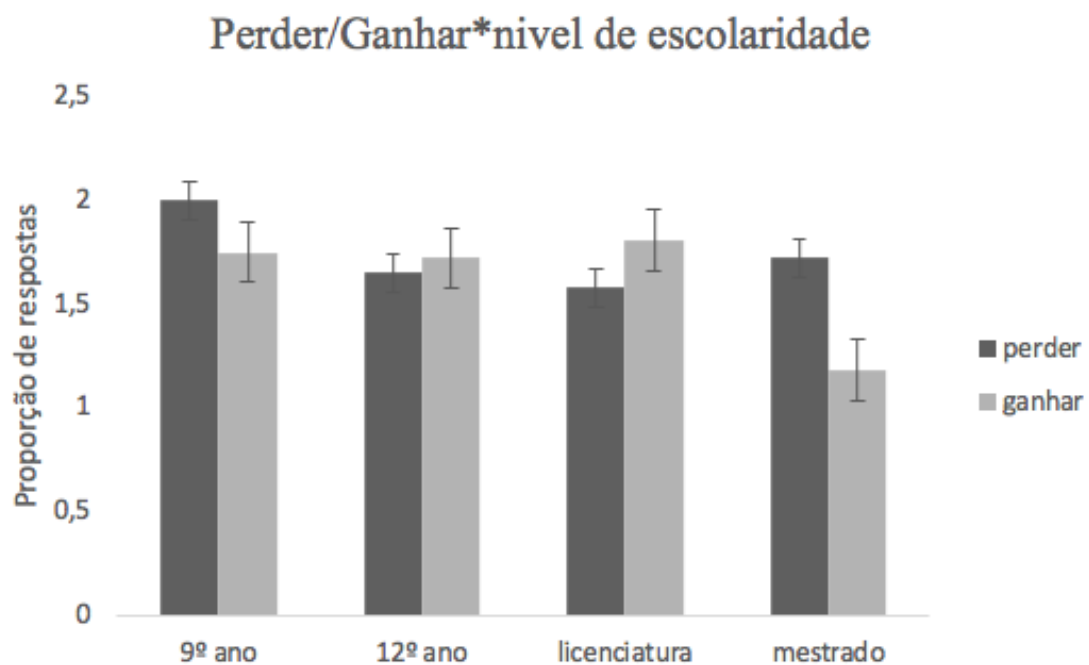


Gráfico 9: *média de respostas de confiança de tolerância ao risco para perdas e aversão ao risco para ganhos em relação ao género.*

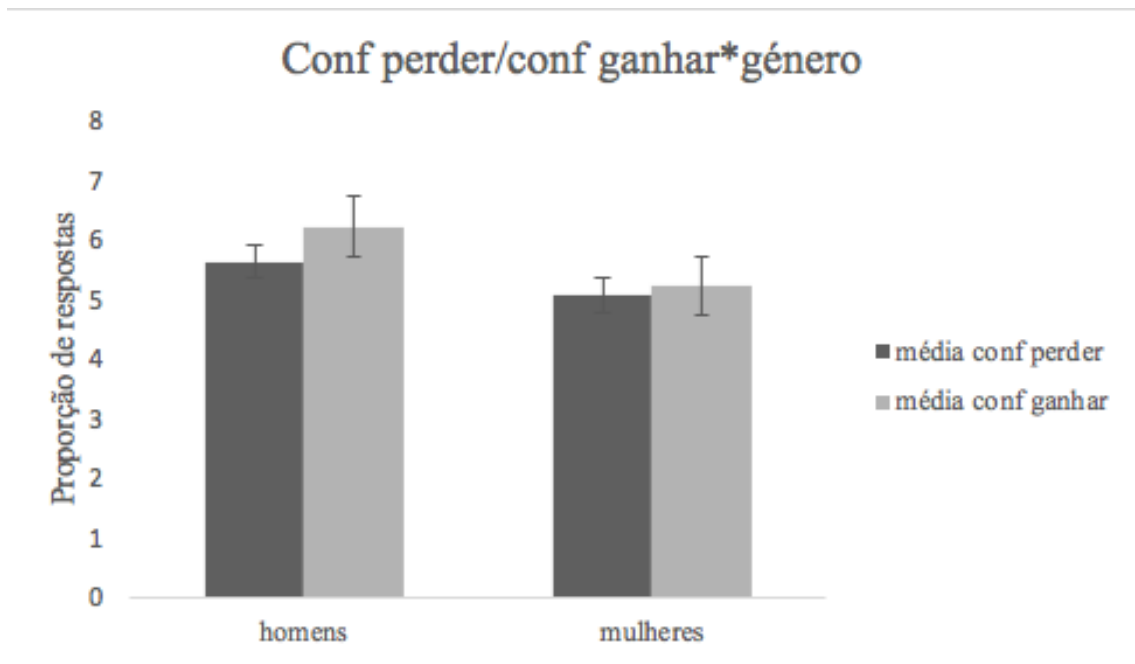


Gráfico 10: *média de respostas de confiança de tolerância ao risco para perdas e aversão ao risco para ganhos em relação à orientação política.*

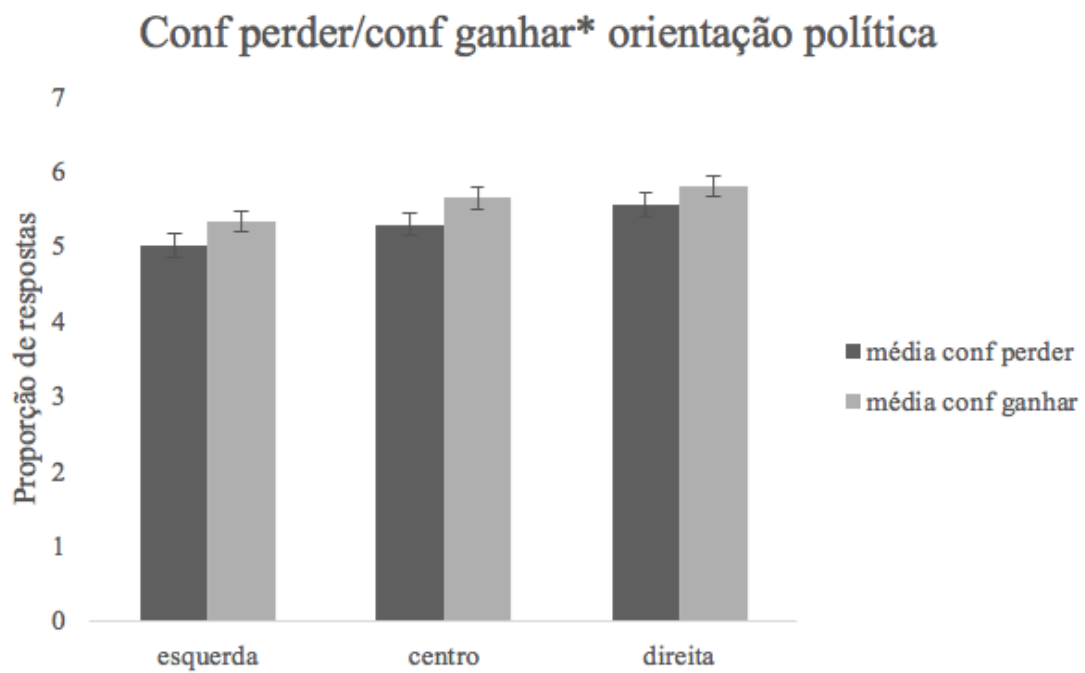


Gráfico 11: *média de respostas de confiança de tolerância ao risco para perdas e aversão ao risco para ganhos em relação ao nível de escolaridade.*

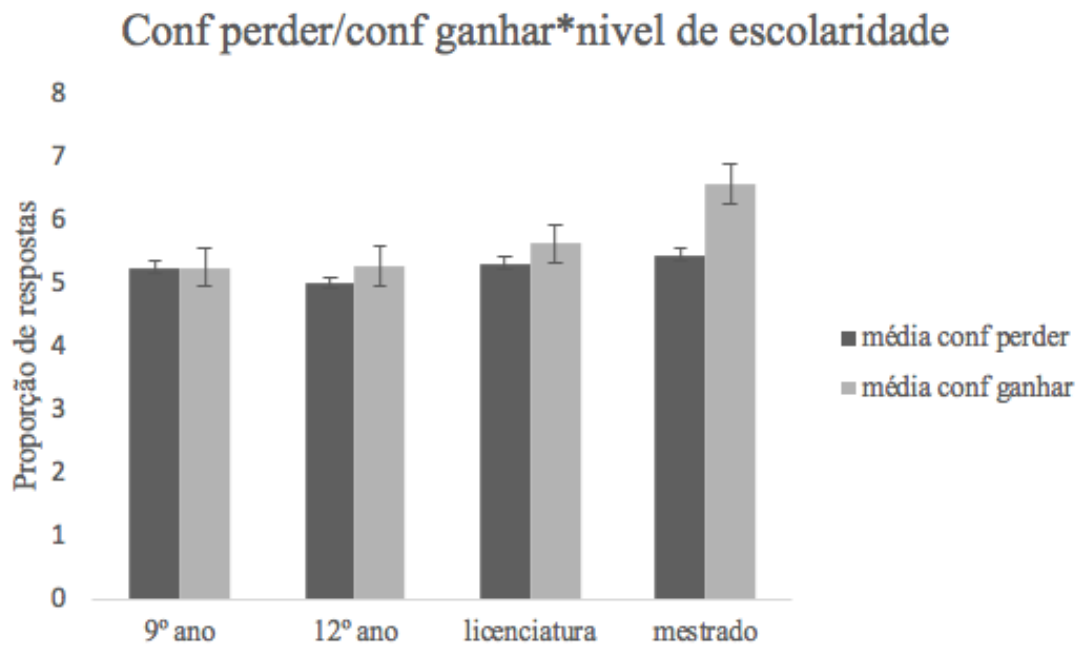


Gráfico 12: *medidas de atribuição causal ao género*

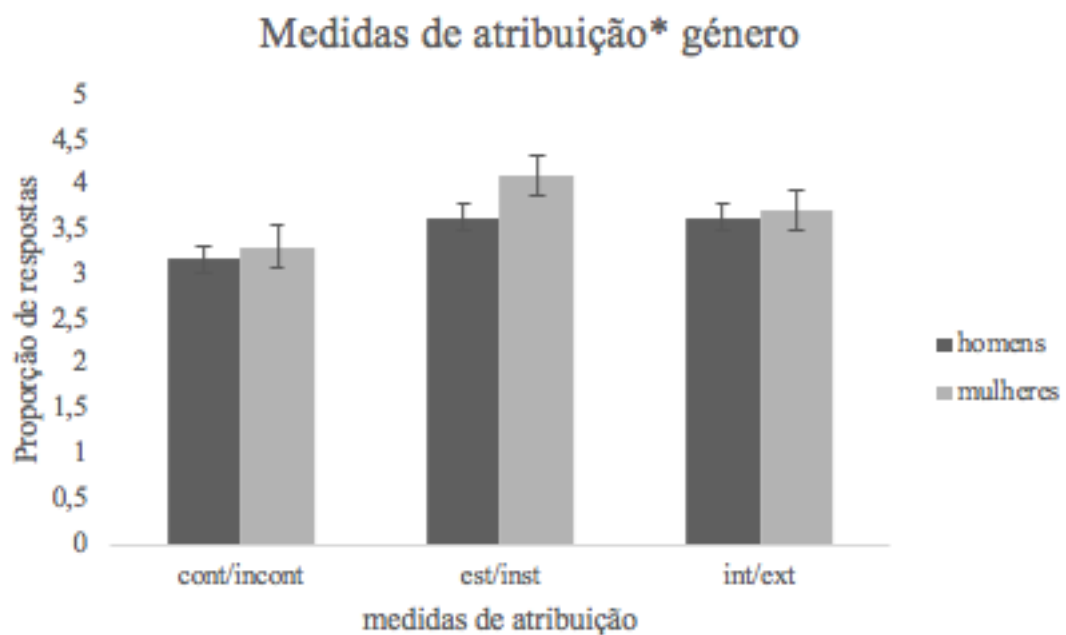


Gráfico 13: *medidas de atribuição causal à orientação política*

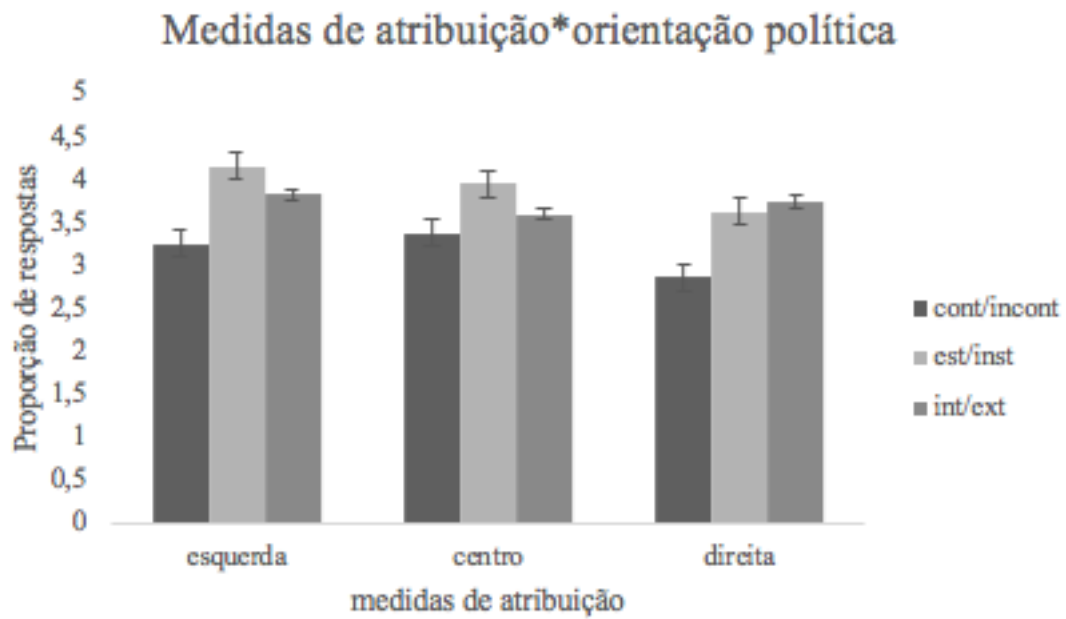
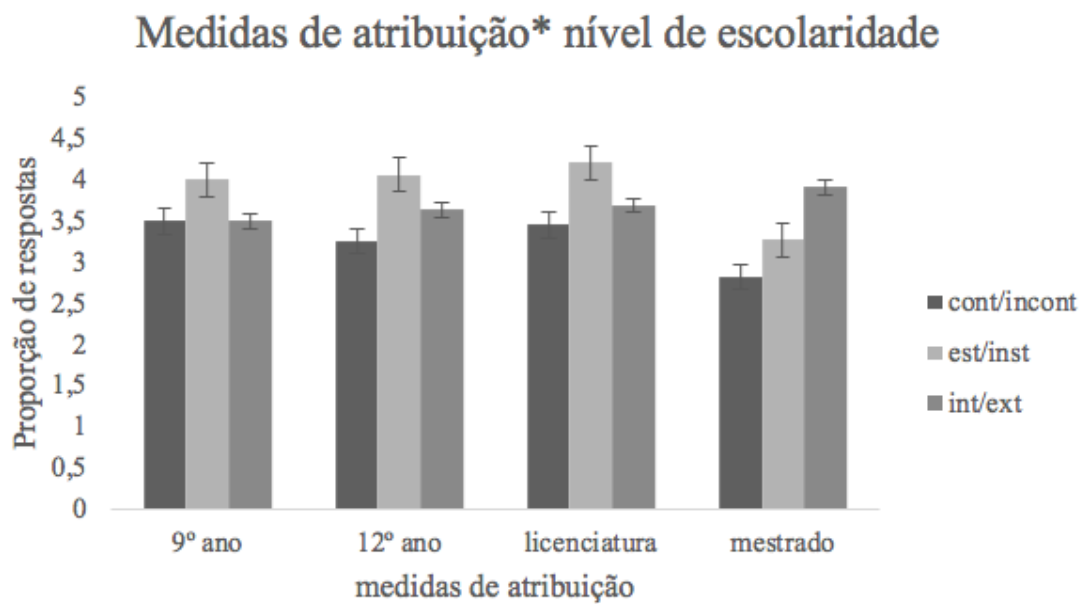


Gráfico 14: *medidas de atribuição causal ao nível de escolaridade*



Questionário Qualtrics: O papel das emoções e a percepção de risco em decisões financeiras

Start of Block: 1 - Intro geral

Q47

Investigação sobre a percepção de eventos sociais

Caro participante,

Este é um estudo sobre a forma como as pessoas percebem diversos eventos sociais que acompanharam a política e economia portuguesas nos últimos anos.

Estamos ainda interessados em saber qual a percepção que as pessoas têm face a possíveis desenvolvimentos futuros da nossa política.

Este estudo faz parte da investigação de mestrado do mestrando Marcelo Rodrigues, de Cognição Social Aplicada da Faculdade de Psicologia da Universidade de Lisboa.

A sua participação é de carácter voluntário, pelo que a decisão de participar é livre e pessoal. Pode recusar ou retirar o seu consentimento a qualquer momento.

A sua participação é muito importante para o sucesso desta investigação e para o avanço do conhecimento científico. O tempo estimado de participação é de aproximadamente 7 minutos.

É garantida a confidencialidade dos dados recolhidos que serão sempre tratados de forma agregada (ou seja, em termos de médias de resposta dos vários participantes) e anónima.

Para participar deve ter mais de 18 anos. Ao prosseguir garante que tem mais de 18 anos, que leu e concordou com as indicações acima e que aceita participar neste estudo.

Caso esteja interessado numa fase posterior, em receber informação adicional sobre o estudo de percepção de eventos sociais poderá entrar em contacto com o mestrando Marcelo Rodrigues através do email marcelo.fdnr.94@gmail.com

Obrigado pela sua participação!

- ☐ Dou o meu consentimento para participar no estudo que se segue. (1)
- ☐ Não dou o meu consentimento para participar no estudo que se segue. (2)

Skip To: End of Survey If Q47 = 2

End of Block: 1 - Intro geral

Start of Block: intro noticias

Q21 Várias notícias sobre eventos sociais e políticos têm acompanhado a crise financeira dos últimos anos em Portugal. Muitas destas notícias têm o potencial de despertar diversos tipos de reações e emoções nos portugueses. No sentido de aceder à sua reação a alguns destes eventos, vamos apresentar-lhe seguidamente uma notícia de jornal tal como foi veiculada pelos meios de comunicação.

End of Block: intro noticias

Start of Block: 3 - 1º - Medo

Q48 Notícia: O Eurostat divulgou dois indicadores que medem a relação entre a riqueza produzida e o nível de consumo entre os países europeus. Portugal continua entre os países mais pobres da Europa, com uma situação económica de elevado risco e com uma das mais altas taxas de desemprego jovem. Por outro lado, tem-se verificado um aumento das desigualdades sociais entre os muito ricos e os mais pobres (Jornal de Notícias, 2017).

Q22

Q25 A notícia que acabou de ler desencadeia emoções variadas nas pessoas. No caso presente, estamos especialmente interessados em saber quais os aspectos da notícia acima que a si, pessoalmente, lhe causam **RECEIO** ou **MEDO**. Tanto quanto conseguir, escreva de maneira a que se alguém lesse a sua descrição, também iria sentir o mesmo **RECEIO** ou **MEDO**.

End of Block: 3 - 1º - Medo

Start of Block: 3 - 1º - Raiva

Q13

Notícia:

O Eurostat divulgou dois indicadores que medem a relação entre a riqueza produzida e o nível de consumo entre os países europeus.

Portugal continua entre os países mais pobres da Europa, com uma situação económica de elevado risco e com uma das mais altas taxas de desemprego jovem. Por outro lado, tem-se verificado um aumento das desigualdades sociais entre os muito ricos e os mais pobres (Jornal de Notícias, 2017).

Q12

Q15 A notícia que acabou de ler desencadeiam emoções variadas nas pessoas. No caso presente, estamos especialmente interessados que nos descreva o aspecto da notícia acima que a si, pessoalmente, o deixam zangado ou **IRADO**. Tanto quanto conseguir, escreva de maneira a que se alguém lesse a sua descrição, também iria sentir a mesma IRA.

End of Block: 3 - 1º - Raiva

Start of Block: 4 - VD - Medidas de Percepção de Risco

Q19

Seguidamente, estamos interessados é saber quão provável considera a ocorrência dos seguintes eventos de natureza social, política e económica, nos próximos 12 meses.

Para o efeito, pedimos-lhe que avalie cada um dos eventos numa escala de 1 a 7 (sendo 1 - altamente improvável e 7 - altamente provável):

	1- Altamente improvável (1)	(2)	3 (3)	4 (4)	5 (5)	6 (6)	7 - Altamente provável (7)
A ocorrência de uma nova crise económica em Portugal é... (1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A possibilidade de um desenvolvimento sustentável do País é... (2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A imposição de novas medidas de austeridade é... (3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
O aumento das taxas de juro da dívida soberana Portuguesa é... (4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Um novo resgate da dívida Portuguesa e regresso da Troika a Portugal é... (5)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A melhoria da qualidade de vida dos portugueses é... (6)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

End of Block: 4 - VD - Medidas de Percepção de Risco



Start of Block: Risco de ocorrência para o próprio e para os portugueses (0% - 100%)

Q44

Pedimos-lhe agora que estime o risco de ocorrência dos seguintes acontecimentos nos próximos 12 meses (em percentagem, de 0 a 100%).

Para cada evento deverá estimar o risco de ocorrência **para si pessoalmente** e para os **portugueses em geral**:

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

Qual a risco de ser ferido num ataque terrorista?(Para si) ()	
Qual o risco de ser ferido num ataque terrorista?(Para os portugueses em geral) ()	



End of Block: Risco de ocorrência para o próprio e para os portugueses (0% - 100%)

Start of Block: risco 2

Q45

Para cada evento deverá estimar o risco de ocorrência **para si pessoalmente** e para os **portugueses em geral**:

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

Qual o risco de vir a ter dificuldades em dormir devido a preocupações financeiras? (Para si) ()	
Qual o risco de vir a ter dificuldades em dormir devido a preocupações financeiras?(Para os portugueses em geral) ()	



End of Block: risco 2

Start of Block: risco 3

Q46

Para cada evento deverá estimar o risco de ocorrência **para si pessoalmente** e para os **portugueses em geral**:

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

Ter que viver com menos dinheiro (Para si) ()	
Ter que viver com menos dinheiro (Para os portugueses em geral) ()	



End of Block: risco 3

Start of Block: risco 4

Q47

Para cada evento deverá estimar o risco de ocorrência **para si pessoalmente** e para os **portugueses em geral**:

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

Sofrer de depressão devido a problemas financeiros (Para si) ()	
Sofrer de depressão devido a problemas financeiros (Para os portugueses em geral) ()	



End of Block: risco 4

Start of Block: risco 5

Q48

Para cada evento deverá estimar o risco de ocorrência **para si pessoalmente** e para os **portugueses em geral**:

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

Ser vítima de um crime violento (Para si) ()	
Ser vítima de um crime violento (Para os portugueses em geral) ()	



End of Block: risco 5

Start of Block: risco 6

Q49

Para cada evento deverá estimar o risco de ocorrência **para si pessoalmente** e para os **portugueses em geral**:

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

Diminuir as atividade de lazer por razões económicas (Para si) ()	
Diminuir as atividade de lazer por razões económicas (Para os portugueses em geral) ()	



End of Block: risco 6

Start of Block: risco 7

Q50

Para cada evento deverá estimar o risco de ocorrência **para si pessoalmente** e para os **portugueses em geral**:

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

Ter dificuldades em pagar as dívidas quando estas são devidas (Para si) ()	
Ter dificuldades em pagar as dívidas quando estas são devidas (Para os portugueses em geral) ()	



End of Block: risco 7

Start of Block: risco 8

Q51

Para cada evento deverá estimar o risco de ocorrência **para si pessoalmente** e para os **portugueses em geral**:

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

Emigrar para encontrar trabalho (Para si) ()	
Emigrar para encontrar trabalho (Para os portugueses em geral) ()	

End of Block: risco 8

Start of Block: intro cenário

Q38

Seguidamente, iremos apresentar alguns cenários de problemas do quotidiano a que pedimos que responda assumindo que são reais e que de facto lhe aconteciam.

End of Block: intro cenário

Start of Block: cenário 1

Q39 Você precisa urgentemente de uma carrinha para transportar um móvel de grandes dimensões. Um mecânico conhecido faz-lhe duas propostas.

De acordo com a proposta A você pode utilizar gratuitamente uma carrinha usada que tem várias peças gastas. A carrinha tem 50% de chances de se avariar e 50% de chances de não ter nenhuma avaria. Se a carrinha não se avariar você não paga nada, se se avariar você é obrigado a pagar a totalidade do arranjo que são 1000 euros

De acordo com a proposta B você aluga a mesma carrinha por 500 euros, se a carrinha se avariar o seu mecânico paga a totalidade do arranjo. Qual das propostas escolhe:

☐ Proposta A (1)

☐ Proposta B (2)

Q40 Quão confiante se sente na sua escolha (Escala: 1- Nada confiante; 7- Muito confiante):

- ☐ 1 - Nada confiante (1)
 - ☐ 2 (2)
 - ☐ 3 (3)
 - ☐ Click to write Choice 5 (4)
 - ☐ 5 (5)
 - ☐ 6 (6)
 - ☐ 7 - Muito confiante (7)
-



Q41 Ao inscrever-se num site de apostas desportivas online foi-lhe oferecido um crédito de 2.000 euros. Você tem agora que decidir entre duas possíveis apostas.

- ☐ 50% de chances de perder 1000 Euros contra 50% de chances de não perder nada. (1)
 - ☐ 100% de chances de perder 500 Euros. (2)
-

Q42 Quão confiante se sente na sua escolha (Escala: 1- Nada confiante; 7- Muito confiante):

- ☐ 1 - Nada confiante (1)
 - ☐ 2 (2)
 - ☐ 3 (3)
 - ☐ 4 (4)
 - ☐ 5 (5)
 - ☐ 6 (6)
 - ☐ 7 - Muito confiante (7)
-

Q57 Recentemente surgiram-lhe duas propostas de trabalho temporário (um mês de duração):

A proposta A envolve a preparação de um projeto de construção para ser submetido a uma instituição privada. O projecto tem uma probabilidade de 50% de ser aprovado – caso em que você ganha 1000 Euros – e uma probabilidade 50% de ser rejeitado – caso em que você não ganha nada.

A proposta B envolve um trabalho de organização e arquivamento de documentos de uma empresa com um ganho fixo de 500 euros.

Você só pode escolher uma das propostas, por qual delas opta?

- ☐ Proposta A (1)
 - ☐ Proposta B (2)
-

Q58 Quão confiante se sente na sua escolha (Escala: 1- Nada confiante; 7- Muito confiante):

- ☐ 1 - Nada confiante (1)
 - ☐ 2 (2)
 - ☐ 3 (3)
 - ☐ 4 (4)
 - ☐ 5 (5)
 - ☐ 6 (6)
 - ☐ 7 - Muito confiante (7)
-

Q59 Ao inscrever-se numa casa de jogos de casino foi-lhe oferecido um crédito de 1.000 euros. Você tem agora que decidir entre duas possíveis apostas.

- ☐ 50% de chances de ganhar 1000 Euros contra 50% de chances de não ganhar nada. (1)
 - ☐ 100% de chances de ganhar 500 Euros. (2)
-

Q60

Quão confiante se sente na sua escolha (Escala: 1- Nada confiante; 7- Muito confiante):

- ☐ 1 - Nada confiante (1)
- ☐ 2 (2)
- ☐ 3 (3)
- ☐ 4 (4)
- ☐ 5 (5)
- ☐ 6 (6)
- ☐ 7 - Muito confiante (7)

End of Block: cenário 1

Start of Block: cenário 2

Q78 Recentemente surgiram-lhe duas propostas de trabalho temporário (um mês de duração):

A proposta A envolve a preparação de um projeto de construção para ser submetido a uma instituição privada. O projecto tem uma probabilidade de 50% de ser aprovado – caso em que você ganha 1000 Euros – e uma probabilidade 50% de ser rejeitado – caso em que você não ganha nada.

A proposta B envolve um trabalho de organização e arquivamento de documentos de uma empresa com um ganho fixo de 500 euros.

Você só pode escolher uma das propostas, por qual delas opta?

☐ Proposta A (1)

☐ Proposta B (2)

Q79 Quão confiante se sente na sua escolha (Escala: 1- Nada confiante; 7- Muito confiante):

☐ 1 - Nada confiante (1)

☐ 2 (2)

☐ 3 (3)

☐ 4 (4)

☐ 5 (5)

☐ 6 (6)

☐ 7 - Muito confiante (7)

Q80 Ao inscrever-se numa casa de jogos de casino foi-lhe oferecido um crédito de 1.000 euros. Você tem agora que decidir entre duas possíveis apostas.

- ☐ 50% de chances de ganhar 1000 Euros contra 50% de chances de não ganhar nada. (1)
- ☐ 100% de chances de ganhar 500 Euros. (2)
-

Q81 Quão confiante se sente na sua escolha (Escala: 1- Nada confiante; 7- Muito confiante):

- ☐ 1 - Nada confiante (1)
- ☐ 2 (2)
- ☐ 3 (3)
- ☐ 4 (4)
- ☐ 5 (5)
- ☐ 6 (6)
- ☐ 7 - Muito confiante (7)
-

Q74 Você precisa urgentemente de uma carrinha para transportar um móvel de grandes dimensões. Um mecânico conhecido faz-lhe duas propostas.

De acordo com a proposta A você pode utilizar gratuitamente uma carrinha usada que tem várias peças gastas. A carrinha tem 50% de chances de se avariar e 50% de chances de não ter nenhuma avaria. Se a carrinha não se avariar você não paga nada, se se avariar você é obrigado a pagar a totalidade do arranjo que são 1000 euros

De acordo com a proposta B você aluga a mesma carrinha por 500 euros, se a carrinha se avariar o seu mecânico paga a totalidade do arranjo. Qual das propostas escolhe:

- ☐ Proposta A (1)
- ☐ Proposta B (2)
-

Q75 Quão confiante se sente na sua escolha (Escala: 1- Nada confiante; 7- Muito confiante):

- ☐ 1 - Nada confiante (1)
 - ☐ 2 (2)
 - ☐ 3 (3)
 - ☐ Click to write Choice 5 (4)
 - ☐ 5 (5)
 - ☐ 6 (6)
 - ☐ 7 - Muito confiante (7)
-

Q76 Ao inscrever-se num site de apostas desportivas online foi-lhe oferecido um crédito de 2.000 euros. Você tem agora que decidir entre duas possíveis apostas.

- ☐ 50% de chances de perder 1000 Euros contra 50% de chances de não perder nada. (1)
 - ☐ 100% de chances de perder 500 Euros. (2)
-

Q77 Quão confiante se sente na sua escolha (Escala: 1- Nada confiante; 7- Muito confiante):

- ☐ 1 - Nada confiante (1)
- ☐ 2 (2)
- ☐ 3 (3)
- ☐ 4 (4)
- ☐ 5 (5)
- ☐ 6 (6)
- ☐ 7 - Muito confiante (7)

Start of Block: 5 - Locus de Controlo

Q52

Pedimos agora que responda por favor às seguintes questões sobre a situação financeira de Portugal.

Q47

Até que ponto Portugal conseguiu ultrapassar a crise financeira mais recente.

- ☐ 1 - Ainda não conseguiu ultrapassar nada (1)
 - ☐ 2 (2)
 - ☐ 3 (3)
 - ☐ 4 (4)
 - ☐ 5 (5)
 - ☐ 6 (6)
 - ☐ 7 - Conseguiu ultrapassar totalmente (7)
-

Q48

Até que ponto a situação económica de Portugal se deve a causas controláveis (e.g., gestão de políticas do estado português) ou a causas incontroláveis (e.g., imposição de políticas pela União Europeia).

- ☐ 1 - Totalmente a causas controláveis (1)
 - ☐ 2 (2)
 - ☐ 3 (3)
 - ☐ 4 (4)
 - ☐ 5 (5)
 - ☐ 6 (6)
 - ☐ 7 - Totalmente a causas incontroláveis (7)
-

Q49

Até que ponto se poderá atribuir o estado da economia portuguesa a causas estáveis (e.g., causas estruturais) ou a causas instáveis (e.g., causas conjunturais).

- ☐ 1 - Totalmente a causas estáveis (1)
 - ☐ 2 (2)
 - ☐ 3 (3)
 - ☐ 4 (4)
 - ☐ 5 (5)
 - ☐ 6 (6)
 - ☐ 7 - Totalmente a causas instáveis (7)
-

Q50

Até que ponto se poderá atribuir o estado da economia portuguesa a causas internas (nacionais) ou a causas externas (economia mundial).

- ☐ 1 - Totalmente a causas internas (1)
- ☐ 2 (2)
- ☐ 3 (3)
- ☐ 4 (4)
- ☐ 5 (5)
- ☐ 6 (6)
- ☐ 7 - Totalmente a causas externas (7)

End of Block: 5 - Locus de Controlo

Start of Block: 5 - Emoções

Q30

Seguidamente, indique as emoções que sentiu enquanto escreveu sobre a notícia saída no Jornal de Notícias (2017) apresentada no início do estudo (escala: 1- não senti a emoção; 7- senti muito a emoção):

	Não senti a emoção (1)	2 (2)	3 (3)	4 (4)	5 (5)	6 (6)	7 - Senti muito a emoção (7)
Medo (1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Raiva (2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ansiedade (3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ira (4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Preocupação (5)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Irritação (6)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nervosismo (7)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nojo (8)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

End of Block: 5 - Emoções

Start of Block: 2 - Dados biográficos

Q2

Nesta última fase, iremos pedir que preencha alguns dados biográficos:

Q5

Sexo:

☐ Masculino (4)

☐ Feminino (5)

Q6

Idade:

Q7

Orientação política:

- ☐ Extrema-Esquerda (1)
- ☐ Esquerda (2)
- ☐ Centro (3)
- ☐ Direita (4)
- ☐ Extrema-Direita (5)

Q8

Nível de estudos:

- ☐ 9º ano (1)
- ☐ 12º ano (2)
- ☐ Licenciatura (3)
- ☐ Mestrado (4)
- ☐ Doutoramento (5)

Q9

Já foi despedido ou perdeu um emprego?

- ☐ Sim (1)
- ☐ Não (2)

Display This Question:

If Q9 = 1

Q31

No caso de ter respondido afirmativamente à questão anterior. Qual foi a razão?

- ☐ Efeitos da crise financeira Portuguesa. (1)
- ☐ Causas não relacionadas com a Crise financeira Portuguesa. (2)
- ☐ Outras (3) _____

End of Block: 2 - Dados biográficos
